



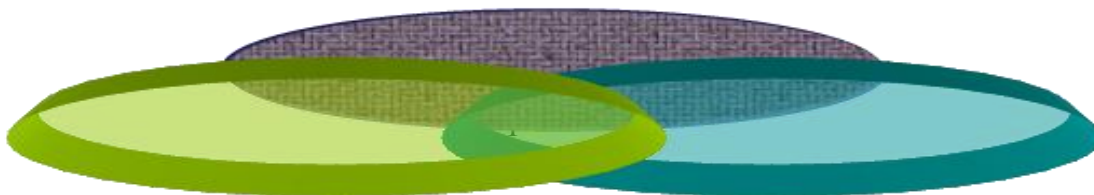
MANS
MIĘDZYNARODOWA AKADEMIA NAUK STOSOWANYCH
W ŁOMŻY

**ROZWÓJ UKRAINY I JEJ REGIONÓW:
REALIA I PERSPEKTYWY INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

**РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ:
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ РЕАЛІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ**

**Redakcja naukowa:
dr inż. Ireneusz Żuchowski
dr Zoia Sharlovych
dr Svitlana Hrebinska**

Łomża-Chmielnicki, 2023



Redakcja naukowa:

dr inż. Ireneusz Żuchowski, dr Zoia Sharlovych, dr Svitlana Hrebinska

Recenzenci:

dr Aneta Beldycka-Bórawska, University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Rzeczpospolita Polska
dr Mariia Zub, Oddzielna Jednostka Strukturalna „Chmielnickie Koledze Handlowo-Ekonomiczne”
Kijowskiego Narodowego Uniwersytetu Handlowo-Ekonomicznego” (Ukraina)

**Rozwój Ukrainy i jej regionów: realia i perspektywy integracji europejskiej: materiały z IX
Międzynarodowej naukowo – praktycznej konferencji, Łomża-Chmielnicki, 19.10.2023 r. /
Redakcja naukowa Ireneusz Żuchowski, Zoia Sharlovych, Svitlana Hrebinska. – wydawnictwo:
MANS w Łomży, 2023. – 221 s.**

**Розвиток України та її регіонів: євроінтеграційні реалії і перспективи: матеріали з IX
Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Ломжа - Хмельницький,
19.10.2023 р. / За науковою редакцією Іренеуш Жуховські, Зоя Шарлович, Світлана
Гребінська. – Видавництво: MANS w Łomży, 2023. – 221 с.**

ISBN 978-83-969222-2-9

Zbiór powstaje z gotowych materiałów dostarczonych przez autorów.
Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za materiały przekazane do publikacji.

Збірник зформований з готових матеріалів, наданих авторами.
Видавець не несе відповідальності за надані до публікації матеріали.

Wydawnictwo Międzynarodowej Akademii Nauk Stosowanych w Łomży, 2023 r.



© International Academy of Applied Sciences in Lomża, Polska 2023
© Separate Structural Unit "Khmelnyskyi College Of Commerce
And Economic National University Of Commerce And Economics",
Ukraine, 2023

Треść / Зміст

Треść / Зміст	3
Wstęp / Вступ	5
Атаманчук Олександр, Лиса Катерина ПРАВО ТА ЕКОНОМІКА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ РОЗДУМИ	7
Атаманчук Олександр, Лиса Катерина, Петрук Катерина АНТИРАДЯНСЬКИЙ РУХ СЕЛЯН У ДУНАЄВЕЦЬКОМУ РАЙОНІ НА ПОДІЛЛІ НАПРИКІНЦІ 20-х – НА ПОЧАТКУ 30-х рр. ХХ ст. 12	12
Бабійчук Інна, Телячук Наталія АКТУАЛЬНІСТЬ ДИСЦИПЛІНИ «ПОРІВНЯЛЬНА ТИПОЛОГІЯ АНГЛІЙСЬКОЇ ТА УКРАЇНСЬКОЇ МОВ» В ГАЛУЗІ ЛІНГВІСТИКИ	17
Білоус Ірина АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ПСИХОЛОГІЧНОЇ НАУКИ У ДОСЛІДЖЕННЯХ «ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ» ТА «ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ», ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВИЙ ОСВІТНІЙ ПРОСТІР	21
Верхогляд-Гловюк Тетяна, Гловюк Юлія ЗАСТОСУВАННЯ DIGITAL-MARKETING В УМОВАХ ВОЄНОГО СТАНУ	29
Гребінська Світлана ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ЇЇ СТАНОВЛЕННЯ ТА АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ	34
Гриценко Ольга ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	39
Гриценко Ольга, Мельник Віталіна ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	45
Гуменюк Світлана ВАЖЛИВІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ	51
Зуб Марія ПРАКТИКА КРАЇН ЄС ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ	55
Зуб Марія, Мельник Віталіна УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РИЗИКОМ ЯК СКЛАДОВА МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	60
Зуб Марія, Хомяк Віолетта РОЛЬ МОЛОДІ У ВПРОВАДЖЕННІ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ	65
Квасницька Раїса, Наконечна Катерина ЗМІНИ АНАЛІТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	70
Кирилюк Олена ОРГАНІЗАЦІЯ ПОСТАЧАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВО	75
Кубліньська Ірина СПЕЦИФІКА ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	82
Луцицька Наталя ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	86
Максимович Маргарита, Руденок Олексій ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕРНЕТ-ЕКВАЙРІНГУ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ	91
Матвієнко Людмила ЩО ТАКЕ QR-МЕНЮ ДЛЯ РЕСТОРАНІВ: ПЕРЕВАГИ ТА ФУНКЦІЇ ОНЛАЙН-МЕНЮ	96
Мудра Ярослава РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ТА ПЕРСПЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ІТ-АУТСОРСІНГУ В УКРАЇНІ	100
Нестерук Галина ЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА КРАЇНИ ...	106
Нестерук Галина, Андрощук Анастасія ОРГАНІЗАЦІЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ	110

Нестерук Галина, Глухонець Адріана ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ НА РИНКУ ЗЕМЛІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	115
Нестерук Галина, Наконечна Катерина ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	121
Петришена Олена РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ НА ПОДІЛЛІ	126
Петришена Олена, Баранюк Софія ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА НА ПОДІЛЛІ	130
Петришен Ілля, Петришена Олена ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОЗВИТОКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ	135
Петришена Олена, Стаднік Ольга, Шевчук Максим ІСТОРІЯ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ПОДІЛЛЯ	139
Поморова Наталія ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ ЯК ОДНА З ПРІОРИТЕТНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ СУЧАСНОЇ МОЛОДІ	143
Соколова Лариса ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ: ВИКЛИКИ ТА РЕАЛІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ	147
Соколова Лариса, Соколов Данііл ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: РЕАЛІЇ І ВИКЛИКИ	153
Терехова Наталія ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ МЕТОДІВ ПРИ ВИКЛАДАННІ ОБЛІКОВИХ ДИСЦИПЛІНИ	157
Терехова Наталя, Наконечна Катерина ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ	161
Ткачук Олена ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ВТРАТ У МАТЕМАТИЧНІЙ ПІДГОТОВЦІ ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ	166
Трубляк Галина, Шарлович Зоя ХАРИЗМА – ВАЖЛИВА РИСА ЛІДЕРА	172
Цісар Галина РИНОК НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА	175
Цимбалюк Яна, Файфор Вікторія, Зуб Марія ПОТЕНЦІАЛ «СРІБНОЇ ЕКОНОМІКИ» В УКРАЇНІ	180
Шведовська Марія, Зуб Марія АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ОБЛІКУ В ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ	185
Шмерко Олена САМОМЕНЕДЖМЕНТ – ЯК ПСИХОЛОГІЧНИЙ ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ	191
Шмерко Олена, Наконечна Катерина ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ	196
Шмерко Олена, Лиса Діана МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇХ СПІВРОБІТНИЦТВО З УКРАЇНОЮ	201
Янковська Галина ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	207
Янковська Галина, Долинський Владислав МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВА	212
Янюк Ольга ОСОБЛИВОСТІ ПРИГОТУВАННЯ СНІДАНКІВ ЛАУНЖ-ЗОНАХ РЕСТОРАНУ	217

Wprowadzenie

Poszerzanie wiedzy, dzielenie się innowacyjnymi pomysłami i ulepszanie strategii rozwoju to kluczowe aspekty konferencji naukowych i praktycznych, które odgrywają ważną rolę w rozwoju nauki, edukacji i praktyki w każdym kraju.

Jako nowoczesne państwo, Ukraina stoi przed wieloma wyzwaniami i możliwościami. Jednym z najważniejszych i najbardziej obiecujących jest obszar integracji europejskiej. Proces ten wymaga zwrócenia uwagi na różne aspekty: od ekonomicznych i politycznych po społeczno-kulturowe i techniczne. Integracja europejska stała się ważnym czynnikiem takich zmian i otwiera nowe możliwości rozwoju.

Osiągnięcia naukowe Ukrainy są ważne, aby wzmacniać i wykorzystać jej potencjał w zakresie budowania demokracji i państwa prawa; rozwijania gospodarki, nauki, edukacji i kultury; a także szerokiego wprowadzania innowacyjnych technologii i nowoczesnych przemian we wszystkich sferach życia publicznego.

IX Międzynarodowa Naukowo-Praktyczna Konferencja nt. "Rozwój Ukrainy i jej regionów: realia i perspektywy integracji europejskiej" stała się platformą do omówienia najważniejszych kwestii związanych z przyszłością Ukrainy w kontekście globalnych zmian gospodarczych, społecznych i historycznych, które wpływają na wszystkie sfery życia mieszkańców Ukrainy. Konferencja zgromadziła naukowców, praktyków, nauczycieli i studentów wyższych uczelni ekonomicznych.

Rozwój wyższego szkolnictwa ekonomicznego, nauki i praktyki jest prawdziwą i potężną dźwignią, która poprawia poziom szkolenia specjalistów ekonomicznych, promuje konkurencyjność na rynku międzynarodowym i zapewnia obywatelom odpowiednią jakość życia.

Kształcenie specjalistów ekonomicznych opiera się na badaniu możliwości adaptacji i włączenia do codziennej praktyki zagranicznych doświadczeń edukacyjnych, zapewnia zainteresowanie kandydatów przyszłym zawodem i jest realną gwarancją gotowości absolwentów do aktywności zawodowej w sferze gospodarczej, integracji edukacji ekonomicznej z nauką i praktyką oraz ułatwia przejście od wiedzy teoretycznej do jej praktycznego zastosowania.

Prezentowany zbiór artykułów naukowych o odzwierciedla różnorodność poglądów; jest źródłem wiedzy i impulsem do dalszych badań w dziedzinie integracji Ukrainy, która dąży do pełnego uczestnictwa we wszystkich obszarach przestrzeni europejskiej. Badania przedstawione w niniejszym opracowaniu pomogą ujawnić złożone aspekty integracji europejskiej i rozwoju regionalnego; przyczynią się do głębszej analizy obecnych wyzwań i poszukiwania ich rozwiązań. Publikacja przeznaczona jest dla naukowców, nauczycieli, studentów, absolwentów uczelni i kierunków ekonomicznych.

Вступ

Розширення знань, обмін інноваційними ідеями та вдосконалення стратегій розвитку – ось ключові аспекти науково-практичних конференцій, які відіграють важливу роль у розвитку науки, освіти і практики будь-якої країни.

Україна, як сучасна держава, стоїть перед безліччю викликів і можливостей. Однією з найбільш важливих і перспективних є сфера євроінтеграції. Цей процес вимагає уваги до різноманітних аспектів: від економічних і політичних до соціокультурних і технічних. Євроінтеграція стала важливим фактором таких змін і відкриває нові можливості для розвитку.

Наукові досягнення України мають важливе значення для зміцнення та реалізації її потенціалу у розбудові демократії та верховенства права, розвитку економіки, науки, освіти та культури, широкого впровадження інноваційних технологій та сучасних розробок в усі сфери суспільного життя.

IX міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Розвиток України та її регіонів: євроінтеграційні реалії і перспективи» стала платформою для обговорення найсуттєвіших питань, які стосуються майбутнього України в умовах глобальних історичних та соціальних змін, які впливають на всі сфери життя мешканців України. Конференція об'єднала дослідників, науковців, практиків, громадськість, викладачів та студентів закладів вищої економічної освіти.

Розвиток вищої економічної освіти, науки і практики є реальним і потужним важелем, який підвищує рівень підготовки фахівців у галузі економіки, що сприяє конкурентоспроможності на міжнародному ринку та забезпечує належну якість життя громадян.

Підготовка фахівців економічного профілю базується на вивченні адаптивності та інтеграції зарубіжного освітнього досвіду в повсякденну практику, забезпечує зацікавленість здобувачів освіти у майбутній професії та є реальною гарантією готовності випускників до професійної діяльності в економічній сфері, інтеграції економічної освіти з наукою та практикою, сприяє переходу від теоретичних знань до їх практичного застосування.

Представлений збірник наукових статей відображає розмаїття поглядів, є джерелом знань та поштовхом для подальших досліджень у сфері інтеграції України, яка прагне до повноцінної участі в усіх сферах європейського простору. Наукові дослідження, представлені в цьому збірнику, допоможуть розкрити складні аспекти євроінтеграції та розвитку регіонів; сприятимуть глибшому аналізу сучасних викликів та пошуку їх розв'язань. Видання призначене для науковців, викладачів, студентів і випускників економічних факультетів закладів вищої освіти.

ПРАВО ТА ЕКОНОМІКА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ РОЗДУМИ

Атаманчук Олександр¹, Лиса Катерина²,

¹ викладач вищої категорії

*² здобувачка освіти, спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
atamanchykoj@htek.ukr.education*

Постановка проблеми. Співвідношення економіки і права є одним з важливих питань як економічної, так і юридичної науки, що має як теоретичне, так і суто практичне значення. Це зумовлюється необхідністю переосмислення взаємодії економічної і правової систем в умовах, з одного боку, трансформації українського суспільства, розвитку ринкової економіки і демократії, а з другого – відмови від методологічного монізму радянської доби, за якої модель співвідношення економіки і права зводилася до конструкції «базис – надбудова».

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, про те що пострадянська наукова думка прагне (хоча і не завжди успішно) інтегруватися до світового дискурсу щодо співвідношення економіки і права. Зокрема, можна на звати важливі і вельми плідні роботи Г. Гаджієва, А. Гриценка, О. Гриценка, В. Каменецького, Г. Мальцева, В. Мау, В. Патрікєєва, Е. Талапіної, М. Тихомирова та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є окреслення в контексті існуючих напрямів дослідження співвідношення економіки і права проблем наукового аналізу даного співвідношення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Право належить до числа важливих і складних суспільних явищ. Для того, щоб визначити, що таке право, слід зрозуміти, з якими явищами воно пов'язане та звідки воно походить. Право необхідно розглядати як специфічний механізм вияву логічної структури соціальних взаємодій, у результаті дії якого визначаються юридичні формули як основа для розробки відповідних нормативних приписів. Відомо, що право є одним з найважливіших і найдієвіших важелів регулювання суспільних відносин, останнє як соціальне явище, безперечно, зумовлене специфікою функціонування і розвитку самого соціуму. Варто зауважити, що право тісно пов'язане зі станом суспільного розвитку і залежно від змін, які відбуваються в суспільстві, потребує відповідного реформування. Будучи відбитком соціально-економічної політики держави, спрямованої у майбутнє, право здатне сприяти формуванню нових суспільних відносин, які ще перебувають у зародковому стані. Отже, визначаючи місце права в суспільній системі та співвідношення системи права з іншими системними суспільними явищами, слід виходити з визнання провідної ролі політичної системи,

яка задає загальні параметри і напрям розвитку економічної та правової системи через механізми економічної правової політики. Саме внаслідок недосконалості політичної системи України, а отже, і правової держави право не здатне повною мірою виявити свій конструктивно творчий потенціал, що в свою чергу негативно позначається на розвитку економічної системи. Відсутність концептуальної чіткості та послідовності в законотворчості не сприяє її юридично-технічній досконалості [1, с. 32].

У той же час реформування права і формування національної правової системи для забезпечення ринкових перетворень матиме позитивні наслідки за умови, коли ці процеси будуть спиратися на економічні відносини, що склались у суспільстві. Суспільні відносини, основу яких складають відносини виробництва та споживання (тобто мають економічний характер), є головним джерелом права як соціального регулятора. Варто зазначити, що право є явищем, що динамічно розвивається під впливом соціальних, політичних ідеологічних та інших чинників, і залежить від стану соціально-економічних відносин, потреб суспільного розвитку. Взаємодія цих та інших факторів створює основу формування права. Право їх не лише уособлює, а й відображає. До таких чинників належить і економіка. Економіка впливає на право безпосередньо або опосередковано через державу, правосвідомість, політику та інші чинники. Якщо вести мову про безпосередній вплив, то як приклад можна навести закріплення у правових нормах права держави на розпорядження майном казенних підприємств. Ці підприємства є об'єктом права державної власності, а тому уповноважені державою органи здійснюють управління ним та інші дії щодо нього, і тим самим вправі визначати його правову «долю».

Отже, варто зазначити, що економіка впливає на право через виробничі відносини, як один з невід'ємних елементів її структури, який створює необхідну основу формування права. Важливий вплив на право мають економічні закони. І залежно від того, наскільки ос=танне їх враховує, залежить, наскільки право або стимулюватиме, або гальмуватиме розвиток економіки [2, с. 159].

Водночас право здійснює вплив на економіку й економічні процеси. У юридичній літературі акцентується увага на трьох основних напрямках впливу права на економіку: по-перше, право закріплює економічні відносини, що складаються в державі, гарантує їхню стабільність; по-друге, право стимулює формування нових економічних відносин; по-третє, право підтримує і охороняє економічні відносини. Вище зазначені напрями впливу права на економічні відносини обумовлюють визначення місця і ролі права в забезпеченні ринкових

перетворень в економічній сфері. Розкриваючи зміст першого напрямку, слід виходити з того, що необхідність отримання правового закріплення об'єктивно породжується економічними потребами суспільства. Право закріплює реально існуючі економічні відносини, забезпечує їхню стабільність. Відповідальність права реально існуючим економічним відносинам, дає змогу робити висновок щодо його ефективності. Право ефективне тоді, коли відповідає сутності та змісту процесів, що відбуваються в економіці. Коли право виходить за ці межі, воно є неефективним. Сьогодні особливого значення набуває роль права як стимулятора в формуванні ринкових економічних відносин. Право має не просто насаджувати ринкові відносини, а стимулювати їх [3, с. 32].

А. Козловський зазначає, що право як соціальне явище, безперечно, зумовлене специфікою функціонування і розвитку самого соціуму.

Свого часу Б. Кістяківський писав: «Немає більш загальноприйнятого положення ніж те, що право є соціальним явищем». Натомість слід врахувати, що право як елемент надбудови не є ізольованим соціальним явищем, а перебуває весь час у русі та є невід'ємною складовою суспільних процесів. З огляду на це варто зауважити, що право тісно пов'язане зі станом суспільного розвитку через зміни, які відбуваються в суспільстві, потребує відповідного реформування. Право навряд чи можна розглядати як автономне, самодостатнє соціальне явище, оскільки його виникнення і функціонування обумовлюється кінець кінцем певними потребами суспільного розвитку, станом соціально-економічних, політичних та інших відносин, що ставить право в певні обмежувальні рамки. Водночас, будучи відбитком соціально-економічної політики держави, спрямованої у майбутнє, право здатне сприяти формуванню нових суспільних (політичних та економічних) відносин, які ще перебувають у зародковому стані.

Досвід впровадження в Україні ринкових реформ підтверджує неможливість і неспроможність здійснення кардинального реформування економіки без істотних змін в інших сферах суспільного життя. Передусім це стосується змін у правовій сфері. У цьому випадку йдеться про створення такого правового механізму, який зміг би адекватно відбивати ринкові перетворення суспільних відносинах, а також забезпечувати їхню демократичну спрямованість і законність, гарантії права та свободи людини, вільний і всебічний розвиток її особистості.

Водночас реформування права і формування національної правової системи для забезпечення ринкових перетворень матиме позитивні наслідки за умови, що процеси будуть спиратися на економічні відносини, які склалися у суспільстві. Суспільні відносини, основу

яких становлять відносини виробництва та споживання (вони мають економічний характер), є головним джерелом права як соціального регулятора.

Не вдаючись до детального аналізу існуючих теорій походження права, які можуть бути предметом окремого наукового дослідження, необхідно зазначити, що в літературі немає однозначного його трактування. У юридичній літературі виникнення права в суспільстві пов'язується з виробничою економікою.

Право закріплює реально існуючі економічні відносини, забезпечуючи їхню стабільність. Відповідність права реально існуючим економічним відносинам дає змогу зробити висновок щодо його ефективності: право ефективне тоді, коли відповідає сутності та змісту процесів, що відбуваються в економіці. Коли право виходить за ці межі, воно є неефективним. Так, якщо український законодавець закріпить у чинному законодавстві такі соціально-економічні гарантії (наприклад, щодо мінімальної заробітної плати, допомоги по безробіттю), які існують у Німеччині, то вони не знайдуть практичної реалізації, оскільки не мають відповідного економічного підґрунтя. І навпаки, якщо зазначені соціально-економічні гарантії матимуть реальну економічну основу, то вони знайдуть практичну реалізацію.

В умовах ринкових перетворень в економічній сфері особливого значення набуває роль права як стимулятора у формуванні ринкових економічних відносин. Право має не просто насаджувати ринкові відносини, а стимулювати їхні формування і розвиток. Варто акцентувати увагу на тому, що право має скасувати всі перешкоди на шляху України до ринку, створити економічні стимули, закріпити економічне підґрунтя ринкової динаміки, визначити коло ринкових відносин тощо. Так, право повинне стимулювати через відповідні механізми утвердження рівних умов для розвитку всіх форм власності, захист господарюючих суб'єктів від недобросовісної конкуренції тощо.

Безпосередній зв'язок права і економіки реалізується також через функції права, які обумовлюють службове призначення права в суспільстві. Серед функцій права важливе місце посідає так звана компенсаційна функція, через яку можна прослідкувати взаємодію економіки та права.

Норми права, регулюючи економічні відносини, мають на меті забезпечити досягнення певного ефекту. Проте інтереси учасників економічних відносини не завжди збігаються, і це досить часто веде до порушення їхніх прав і законних інтересів, а отже, до виникнення спору.

Крім того, право виконує і власне економічну функцію. Так, норми права, регулюючи трудову діяльність громадян, активно впливають на виробництво і цим виконують економічну функцію.

Економічна функція характерна, зокрема, трудовому праву. Функція трудового права проявляється в тому, що його норми впливають на економічні відносини, встановлюючи міру праці та міру споживання, проводячи диференціацію праці залежно від її складності, стимулюючи економічними засобами найманих працівників.

Таким чином, право, виконуючи в суспільстві економічну функцію, впливає на формування ринкової економіки, захист прав і законних інтересів найманих працівників. Тісний зв'язок права і економіки проявляється при визначенні та законодавчому закріпленні статусу фінансів. На думку багатьох вчених, фінанси становлять систему економічних відносин, у процесі яких утворюються фонди коштів, які необхідні державі для забезпечення її життєдіяльності, тому держава за допомогою правових норм ретельно регламентує відносини, що виникають при зборі, розподілі та використанні коштів фондів [4, с. 57].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Дослідження співвідношення економіки і права вимагає значного оновлення його методологічної основи. Вихідними засадами цього дослідження має бути відмова від поширеного в економічній науці позитивістського розуміння права, переосмислення природи нормативності права і ролі економіки в його формуванні, врахування деонтологічності правових норм та онтологічності економічних законів і закономірностей, усвідомлення суспільно-політичної складової законотворення тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кресіна І. О. Роль національної держави як носія суверенітету в умовах глобалізаційних процесів. Київ : Видавництво Інституту держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2011. 32 с.
2. Плавич В. П. Розуміння права: проблеми та сучасні підходи його дослідження. Одеса : Видавництво Одеського національного університету, 2007. 159 с .
3. Плавич В. П., Плавич С. В. Вироблення концептуальних підходів правотворчості, законотворчості, ефективної правової політики. Київ : Видавництво Інституту законодавства Верховної Ради України, 2009, 32 с.
4. Козловський А. А. Соціально-історичні константи правового пізнання. Чернівці : Видавництво Буковина, 1999, 57 с.

АНТИРАДЯНСЬКИЙ РУХ СЕЛЯН У ДУНАЄВЕЦЬКОМУ РАЙОНІ НА ПОДІЛЛІ НАПРИКІНЦІ 20-х – НА ПОЧАТКУ 30-х рр. ХХ ст.

Атаманчук Олександр¹, Лиса Катерина², Петрук Катерина³

¹викладач вищої категорії

²здобувачка освіти відділення управління та адміністрування, група ФК-45,

*³здобувачка освіти відділення управління та адміністрування, спеціальність 072 Фінанси,
банківська справа та страхування,*

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

atamanchukoi@htek.ukr.education

Постановка проблеми. У статті зроблено спробу дослідити опір українського населення утвердженню сталінського тоталітаризму на прикладі підготовки та здійснення збройного виступу на території колишнього Дунаєвецького району на Поділлі наприкінці 1920-х – на початку 1930-х рр.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення репресивної політики радянської влади щодо українського селянства наприкінці 20-х – на початку 30-х рр. ХХ ст. та її наслідків останнім часом перебуває в центрі уваги вітчизняних науковців. Одним з напрямків розробки цієї проблематики є дослідження процесів на рівні регіонів, зокрема українського Поділля. Окремі аспекти даної проблеми досліджено у працях Р. Конквеста, С. Кульчицького, І. Шульги та ін. Деякі аспекти селянського руху на території Поділля знайшли своє відображення також у працях С. Маркової, В. Петренка, Ю. Хоптяра, О. Завальнюка, К. Завальнюка, Т. Стецюка, І. Рибачка, В. Жезицького.

Формулювання цілей тез. Метою роботи є аналіз повстання українського селянства проти колективізації, яке мало місце на Дунаєвеччині Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з 1926 р. кремлівська влада обрала курс на згортання НЕПу, оголосивши що ця політика себе вичерпала і виконала поставлені завдання. Політичні, соціальні й економічні реалії «ліберальних» 20-х рр. ХХ ст. протягом короткого часу були змінені жорсткою тоталітарною системою сталінського СРСР. Наслідки таких змін в Україні найбільш відчутними були саме для селянства. У тому ж 1926 р. ДПУ УСРР видало циркуляр «Про український сепаратизм», в якому, зокрема, йшлося про те, що гасло «великої України» для чекістів «мало політичне значення першорядної важливості». Керівництво ДПУ УСРР звернулося до начальників окружних відділків з вимогою скласти списки «соціально небезпечних елементів», до яких належали насамперед представники «української і білої контрреволюції». Особлива увага приділялася частині української

інтелігенції, яка, на думку «чекістів», «залишалася сліпо відданою ідеям самостійної України» [1, с. 2].

Як відомо, своєрідною «пробою пера» каральних органів в Україні стала інспірована справа Спілки визволення України (СВУ). Протягом 1930-х років в Україні проведено велику кількість сфабрикованих радянськими спецслужбами судових процесів, учасників яких звинувачували в спробах «продати Україну польським та румунським поміщикам і боярам» [2, с. 25].

Водночас радянська преса посилено працювала над створенням людиноненависницького образу світового капіталізму, в т. ч. й на території Західної України в складі Польщі. Для цього, зокрема, використовувалися приклади польської «пацифікації», яка мала ілюструвати «звіряче обличчя» імперіалізму. Харківські «Вісті», посилаючись на лондонську «Манчестер Гардіан», в одній з передових статей визначила дії польської влади як дії «дикого середньовіччя» і заявила, що характер польських репресій «не має собі рівних в жодній державі, що називає себе цивілізованою» [3, с. 30].

Ідеологічний тиск чинився паралельно з економічним. Село стало джерелом визиску і зазнало нищівної руйнації з початком колективізації. Так, тільки серед обов'язкових державних фіскальних платежів, які українські селяни повинні були сплатити, значилися: сільськогосподарський податок, кошти на самообкладення, «експертне» індивідуальне оподаткування, державні позики на індустріалізацію, державне «окладне» страхування, одноразовий збір на культурне будівництво. Окремо існували ще й «добровільні» збори: позика «п'ятирічка за чотири роки», тракторні зобов'язання, на землевпорядкування, на ліквідацію не писемності, для «трудгуж» (ремонт доріг) та ін. [4, с. 124].

Сталінська політика щодо селянства, репресивні заходи радянської влади спричинили масовий рух опору сільського населення на території України. Не було винятком і Поділля. На 9 березня 1930 р. масовими селянськими виступами було охоплено 16 округів цього регіону. Серед них – Шепетівський, Проскурівський, Тульчинський, Кам'янець-Подільський, Вінницький, Могилівський. У с. Іршики Старокостянтинівського району місцеві селяни виступили під гаслом: «Нам радянської влади не треба, це не влада, а бандити. Вона нас пограбувала і забрала все». Серед місцевого населення поширювалися розмови про підготовку нападу іноземних держав на СРСР та ліквідацію радянської влади. В Оринінському районі селяни погрожували організацією голодного походу до польського кордону, в Ямпільському районі поширювалися чутки про організацію втеч цілих сіл до сусідньої Румунії. Як правило,

соціальний рух на селі був стихійним. Ініціатором багатьох виступів було жіноцтво (т. зв. «жіночі бунти»).

Однак подекуди селянський опір набув організованих форм. Так, на території Дунаєвецького району мала місце т. зв. «волинка» – повстання проти колективізації, в якому взяло участь близько сотні жителів села Нестерівці та багато мешканців навколишніх сіл сусідніх Солобковецького та Смотрицького районів: Тернави, Томашівки, Ганнівки, Зеленча, Могилівки, Маліївців, Дем'янківців, Івашківців, Станіславівки та ін. Зокрема, керівником осередку протестуючих села Тернавка був Кульчицький Дмитро, який залучив до виступу ще 15–18 осіб, у селі Тинна – Солтис Франц, у селі Маліївці – Слободян Антон, у Польній Тернаві – Сорока Іван, Лісецький Домінікій і Славінський Рошко. На допиті в органах НКВС 33-річний Солтис Франц Броніславович визнав, що лише в рідному йому селі Тинна він особисто залучив до виступу 45 осіб. Серед них – Ф.П. Лисаковський, Г.Г. Шеленг, Т.М. Ящук, М.Б. Фурман, Й.А. Навроцький, С.А. Бац, Д.А. Пацирук, Л.С. Олійник та ін. Цікаво, що середній вік повстанців становив 25–35 років, лише декому було 40–45 років.

Виступ було заплановано на ніч з третього на четверте травня 1931 р. Одним з його організаторів і керівників був житель Дунаївців Пекарчук – профспілковий діяч, у минулому вояк УГА. Саме його дружина вишила три прапори, які після придушення «волинки» працівники НКВС знайшли закопаними на городі жительки Нестерівців Марії Полянської. Прапори були жовто-блакитні, з тризубами та золоченими галунами. На одному з них був напис: «Хай живе самостійна Україна! Смерть радянській владі!» Полянська Марія була своєрідним секретарем повстанської організації. Вона зберігала всі документи, у т. ч. протоколи засідань.

Організатором і натхненником повстання був Лісецький Іван Михайлович, колишній офіцер 7 піхотного Тульського полку царської армії. У 1918 р. його було мобілізовано до збройних сил Гетьманату П. Скоропадського. Після відновлення УНР І.М. Лісецький служив у Третій Залізній Стрілецькій дивізії армії УНР, зокрема, брав участь у героїчній обороні Жмеринки від більшовицьких військ (осінь 1919 р.). Після переходу армії УНР до партизанської боротьби Лісецький залишив територію України і певний час жив на території Польщі. На початку 1920 р. повернувся до рідних Нестерівців, де продовжив агітацію проти радянської влади. Після вбивства Симона Петлюри налагодив зв'язок з новим президентом УНР у еміграції Андрієм Левицьким.

Про те, що виступ вийшов за рамки локального, свідчать спроби повстанців налагодити контакти з національно налаштованими силами як в Україні, так і за її межами. Зокрема, зв'язок дунаївчан з Києвом підтримував колишній офіцер петлюрівської армії Гардигага Сергій. Згідно з показами І.М. Лісецького, за доби Центральної Ради він мав у Києві багато знайомих, за допомогою яких мав налагодити зв'язки з іншими підпільними організаціями України. Саме він в останніх числах квітня 1931 р. їздив з цією метою до Києва під прізвисьмом Гавриленко.

Однак у ніч перед виступом усіх учасників селянського руху у Нестерівцях та інших селах за доносом учасників бунту було заарештовано. Лише в Нестерівцях за підготовку і участь у повстанні до вищої міри покарання було засуджено 11 осіб.

Арешти не зупинили повстанців. У ніч на 4 травня 1931 р. відбулося повстання, яке охопило села Тернаву, Тернавку, Тинну, Нестерівці, Ганнівку. Повстанці на чолі з колишнім старшиною армії УНР Анастасієм Сорокою розгромили в Тернаві сільську раду, вбили голову колгоспу «Комунар» Онуфрія Дубаня, голову сільради і секретаря партосередку Володимира Юхимовича, членів сільвиконкому братів Леоніда і Станіслава Бутельських, був поранений колгоспник Заремба. У Малій Тернаві загинув секретар комсомольського осередку Антончук та уповноважений Навроцький.

Біля Тинної, куди направились повстанці, відбувся бій із загоном оперативників на чолі з начальником Смотрицького ДПУ А. Казариновим. Оскільки зв'язок був пошкоджений, він надіслав наручних у Дунаївці та Кам'янець-Подільський за підмогою. За спогадами А. Казаринова, повстанців було біля 60 осіб. У ході бою, який тривав до ранку, відзначилися працівники ДПУ С. Мартиненко та І. Возний. Повстанці покинули Тинну, відступивши до лісу. 15 із них того ж дня перейшли Збруч, опинившись на польській території. Дві машини курсантів, яких направив 23-й прикордонний загін, прочесали ліс. Були проведені арешти, до відповідальності притягнуті близько 200 осіб. Особлива нарада при колегії ОДПУ 3 жовтня 1931 р. засудила 9 учасників, у т. ч. керівника повстанців Анастасія Хомича Сороку, до розстрілу, 39 осіб – до ув'язнення на 10 років, 34-х – до 5 років, 4-х – до 3 років позбавлення волі.

Більшовицькі активісти були поховані на сільському цвинтарі, на могилі встановлений обеліск із зіркою. 16 листопада 1986 р. при в'їзді в с. Тернава був відкритий пам'ятний знак, який зафіксував цю подію. На таблиці записані імена загиблих у ніч на 3 травня 1931 р.

У всякому разі виступ жителів подільського села Нестерівці заслуговує на подальше дослідження, зокрема встановлення його реальних масштабів, кола учасників, географічних меж, рівня політичної спрямованості тощо. Приклад нестеровецької «волинки» засвідчив, що на

початку 30-х років XX ст. відбулися певні зміни у свідомості українського селянства. Радянська влада демонструвала нечуваний цинізм, жорстокість та свавілля у ставленні до українського селянства. Піком комуністичного терору виявився голодомор 1932–1933 років. Він став наслідком прорахованої і ретельно організованої акції, яку Кремль застосував для попередження соціального вибуху. Це вибух міг мати своїм наслідком вихід України з Радянського Союзу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Конквест Р. Жнива скорботи: Радянська колективізація і голодомор. Київ : Видавництво Либідь, 1993, 2 с.
2. Маркова С. Хлібозаготівлі і голод 1932-1933 рр. на Поділлі. Чернівці : Видавництво Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, 2001, 25 с.
3. Васильєв В. Ю. Україна в політиці керівництва СРСР напередодні Другої світової війни. Київ : Видавництво Либідь, 2005, 30 с.
4. Кульчицький С. Опір селян суцільній колективізації // *Український історичний журнал*, 2004. №2, С. 25.

АКТУАЛЬНІСТЬ ДИСЦИПЛІНИ «ПОРІВНЯЛЬНА ТИПОЛОГІЯ АНГЛІЙСЬКОЇ ТА УКРАЇНСЬКОЇ МОВ» В ГАЛУЗІ ЛІНГВІСТИКИ

Бабійчук Інна¹, Телячук Наталія²

¹викладач української мови та літератури,

²викладач англійської мови,

*ВСП «Вінницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
innababiychuk@gmail.com*

Постановка проблеми. Загальновідомо, що вивчення іноземної мови характеризується певними відмінностями від вивчення рідної мови. «Порівняльна типологія англійської та української мов» є найважливішою дисципліною для студентів філологічного відділення, що вивчають іноземну мову. Адже англійська мова більш глибоко засвоюється на основі зіставлення її з українською мовою. Доведено, що освоєння іноземної мови відбувається успішно, якщо її особливості вивчаються у порівнянні з фактами рідної мови. У процесі вивчення іноземної мови необхідно абстрагуватися від уявлення про норми та систему рідної мови. Саме тому студенти застосовують звичні їм синтаксичні структури та способи лексико-семантичної категоризації під час переходу з однієї мови на іншу у процесі спілкування. Аналіз проведено для виявлення позитивного та негативного переносу, явища якого повинні бути прийняті до уваги при створенні комплексів вправ для навчання англійського писемного мовлення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Становлення порівняльно-історичного мовознавства, досвід викладання іноземних мов в навчальних закладах обумовили розвиток порівняльно-типологічного мовознавства на синхронному рівні. Задачі та цілі контрастивної лінгвістики були обґрунтовані у працях Ді П'єтро, Е. Бургшмідта, Д. Гетца, Г. Ніккеля, Р. Ладо, Ч. Фріза та ін.

Проблемі порівняльно-типологічного аналізу мов присвячено багато робіт видатних вчених, а саме Аракіна В.Д., Корунця І.В., Безсмертної К.М., Верещагіна Є.М., Поліванова Е.Д., Фортунатова Ф.Ф., Щерби Л.В., Мещанінова І.І., Жлуктенко Ю.О., Смірницького А.І. та інших. Серед сучасних представників контрастивної лінгвістики варто згадати І. В. Кононенко (праці на матеріалі української та польської мов), І. В. Корунця, Л. Г. Вербу, В. І. Карабана (праці на матеріалі української та англійської мов).

Формулювання цілей тез. Різноманітність у термінологічних позначеннях, наприклад: «зіставне мовознавство», «порівняльне мовознавство», «контрастивна лінгвістика»,

«типологічна лінгвістика», «зіставно-типологічне мовознавство», «порівняльна типологія», «конфронтативна лінгвістика» тощо підтверджують гіпотезу, що ця галузь мовознавства і на сучасному етапі перебуває у процесі становлення та розвитку, яку необхідно постійно досліджувати та аналізувати.

Аналіз спостережень показує, що основним аспектом для студентів у навчанні іноземної мови (англійської) є виявлення типологічно важливих структурних відмінностей іноземної мови від рідної, встановлення типології мови та визначення типологічних характеристик досліджуваної мови.

Необхідність навчання іноземним мовам вимагає науково-обґрунтованого дослідження і опису основних типологічних особливостей фонологічної, морфологічної та синтаксичної будови, а також лексичної системи іноземної та рідної мов. Тому визначення як загального типу, так і типологічних характеристик окремих рівнів іноземної та рідної мов, являють собою цілком актуальну проблему.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показують численні експерименти та дослідження рідна мова завжди зумовлює ті труднощі і ті так звані стійкі помилки, які студенти допускають в процесі вивчення іноземної мови. Таким чином в даному випадку ми маємо справу не з установленням типології мови в цілому, а з визначенням типологічних характеристик мови, що вивчається відносно рідної. Цей вид типологічних досліджень умовно називають порівняльною типологією рідної та іноземної мов.

Курс порівняльної типології англійської та української мов ставить перед собою завдання навчити здобувачів освіти виявляти найбільш суттєві типологічні ознаки англійської та української мов, показати ті методи та прийоми, за допомогою яких можна зіставляти структуру цих мов і враховувати компоненти структури англійської мови, які відсутні в рідній мові, а також і засоби, що використовуються для їх передачі рідною мовою.

Типологія як розділ лінгвістики походить від «тип» або «типовий», отже, вона спрямована на встановлення подібних загальних лінгвістичних категорій, які служать основою для класифікації мов різних типів, незалежно від їхньої генеалогічної спорідненості. В той час як порівняльна типологія розкриває саме поняття, яке являє собою мовний предмет типології, заснований на методі порівняння або протиставлення. Вона також спрямована на встановлення найбільш загальних структурних типів мов на основі їхніх домінуючих або спільних фонетичних, морфологічних, лексичних і синтаксичних особливостей. Крім того, ця типологія

може однаково трактувати лише домінуючі чи спільні риси, а також лише відмінні риси/явища, які зустрічаються як у мовах одного структурного типу, так і в мовах різних структурних типів.

На сучасному етапі становлення та розвитку типологічного мовознавства співіснують три основні напрями: історичний напрям, на базі порівняльно-історичного мовознавства, що передбачає висвітлення історичних передумов розвитку та функціонування мов; зіставно-синхронний напрям, в основі якого – зіставно-типологічне мовознавство, що обумовлене з'ясуванням універсальних, спільних та відмінних рис зіставлюваних мов; контрастивний напрям, що має на меті обґрунтування окремішності кожної мови [3, с. 15–16]. М. П. Кочерган пише, що «зіставне мовознавство вивчає дві чи кілька мов незалежно від їхньої спорідненості з метою виявлення їх подібностей і відмінностей на всіх рівнях мовної структури (фонологічному, морфологічному, синтаксичному, лексико-семантичному)» [4, с. 9].

Зіставно-синхронне дослідження передбачає, з одного боку, вияв спільних та відмінних рис досліджуваних категорій, а з другого – дослідження не буде комплексним без звернення до порівняльно-історичних, діахронічних паралелей. Нині зіставно-синхронні дослідження все частіше репрезентовані зіставно-типологічним аналізом категорій споріднених чи неспоріднених мов з тотожним семантичним наповненням [6, с. 4].

Зіставно-типологічне дослідження граматичних систем передбачає, що зіставлювані мови в однаковій мірі виступають предметом дослідження, що повинне здійснюватись у межах єдиної граматичної теорії за допомогою конкретно визначених методів, прийомів і з використанням спільного термінологічного апарату [8, с. 313]. Типологічне дослідження мов буде достовірним за присутності спільних елементів, наприклад генетична чи функціональна спорідненість, чи спільний елемент мовних систем [9, с. 9].

Результати, отримані в будь-якій галузі типологічних досліджень, можуть бути корисно використані як у теоретичному мовознавстві, так і в практичній діяльності. Таким чином, всеосяжні підсумкові результати універсальної та загальної типологій могли б допомогти успішно провести науково обґрунтовану загальну класифікацію мов. Результати структурних і аспектних типологій можуть корисно допомогти у створенні науково обґрунтованих теоретичних, а також практичних фонологій, граматики, лексикологій, стилістик і словників різних мов. Вивчення характерологічної та часткової (аспектної) типології познайомить студента з основами цієї сучасної галузі лінгвістики в цілому та з деякими з її основних методів аналізу зокрема. Зіставне типологічне опрацювання основних фонетико-фонологічних,

лексичних і граматичних особливостей/явищ, наявних або відсутніх у відповідних системах іноземної і рідної мов, забезпечать студентів навиками розуміння системної організації всіх мов.

Із зазначеного вище випливає, що типологія, як особливий розділ мовознавства, буде свою теорію, спираючись на узагальнені дані наук, що вивчають історичний розвиток та сучасний стан мови як системи систем. Більшість дослідників вважає, що типологія більш абстрактна наука, в той час як зіставна лінгвістика більш конкретна. Однак, вони тісно взаємопов'язані, адже зіставна лінгвістика подає матеріал дослідження для типології, а типологія забезпечує засоби пояснення існуючих ізоморфних та аломорфних розбіжностей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Аракін, В. Д. (1989). *Типологія мов і проблеми методичного прогнозування*. Москва: Вища школа.
2. Гак, В.Г. (1989). Про контрастивну лінгвістику. *Нове в зарубіжній лінгвістиці. Контрастивна лінгвістика*. Москва: Прогрес, (Вип. XXV), 5-17.
3. Кононенко, І. В. (2012). *Українська та польська мови: контрастивне дослідження*. Варшава: В-тво Варшавського у-ту.
4. Кочерган, М. П. (2026). *Основи зіставного мовознавства*. Київ: ВЦ «Академія».
5. Потье, Б. (1989). Типологія. *Нове в зарубіжній лінгвістиці. Контрастивна лінгвістика*. Москва: Прогрес, (Вип. XXV), 187-204.
6. Селіверстова, О. Н. (2004). *Контрастивна синтаксична семантика: Досвід опису*. Москва : Наука.
7. Скаличка, В. (1989). Типологія и контрастивна лінгвістика. *Нове в зарубіжній лінгвістиці. Контрастивна лінгвістика*. Москва: Прогрес, (Вип. XXV), 27-31.
8. Хельбиг, Г. (1989). Мовознавство – зіставлення–викладання іноземних мов. *Нове в зарубіжній лінгвістиці. Контрастивна лінгвістика*. Москва: Прогрес, (Вип. XXV), 307-326.
9. Ярцева, В.Н. (1981). *Контрастивна граматики*. Москва: Видавництво «Наука».

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ПСИХОЛОГІЧНОЇ НАУКИ У ДОСЛІДЖЕННЯХ
«ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ» ТА
«ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ»,
ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВИЙ ОСВІТНІЙ ПРОСТІР**

*Білоус Ірина, викладач психології другої категорії,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
irochkabilous@gmail.com*

Постановка проблеми. У сучасних умовах інноваційних перетворень важливе стратегічне значення має освіта і наука для розвитку України на шляху міжнародної трансформації та інтеграції в освітній простір. Міністром освіти і науки України виокремлено основні євроінтеграційні пріоритети у сфері освіти і науки, над якими сьогодні працює Міністерство освіти і науки України:

- інтеграція України до Європейського дослідницького та інноваційного простору;
- активізація участі українських дослідників у наукових, науково-технічних та інноваційних програмах та ініціативах ЄС;
- розбудова системи забезпечення якості освіти і навчання відповідно до європейських стандартів та рекомендацій;
- розширення можливостей академічної мобільності для учнів, студентів, викладачів і дослідників ЄС.

Вони представлені у публікації «Реформи МОН направлені на євроінтеграцію України» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні визначено нові пріоритети розвитку освіти, які зумовлені необхідністю кардинальних змін, спрямованих на підвищення якості і конкурентоспроможності освіти – вирішення стратегічних завдань, що стоять перед національною системою освіти в нових швидкозмінних умовах, інтеграцією її у світовий освітній простір. Сучасний етап розвитку освіти в умовах несприятливого впливу економічних і соціокультурних факторів, характеризується пошуками шляхів, способів і засобів удосконалення, оновлення освітнього середовища. В умовах масштабної модернізації функціонування суспільства, об'єктивно виділяють в якості основного пріоритету інноваційний розвиток [4]. Питання запровадження освітніх інновацій залишається актуальним для України і нині. Як зазначає В. Кремень: «лише сформувавши інноваційну особистість, здатну до творення

змін і сприйняття змінності, ми зможемо стати конкурентоспроможною нацією. Тому що змінність, трансформація перестає бути винятком, а стає правилом, сутнісною ознакою функціонування суспільства і кожного його члена зокрема. Змінність стає правилом для кожної людини в XXI столітті. Змінність, динамізм як сутнісні ознаки способу життя людини стає закономірністю. І українське суспільство в цілому, а освіта зокрема, мають підготувати людину до життя в нових умовах, сформувати конкурентоздатну інноваційну людину» [3; 5]. Зауважимо, що особливе значення для розбудови якісної освіти і науки мають психологічні знання.

Формулювання цілей тез. Мета публікації є представлення досвіду вирішення актуальних проблеми сучасної гуманітарної науки у дослідженнях «психологічної готовності до інноваційної діяльності» та «формування компетентностей конкурентоздатності особистості», та перспективи інтеграції психологічного знання в країнах ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснено дослідження пріоритетних проблем: – формування психологічної готовності особистості до інноваційної діяльності (2008-2016); – формування компетентностей конкурентоздатної особистості в умовах інноваційної діяльності (2016-2022). Психологічна готовність особистості до інноваційної діяльності являється одним з головних ресурсів розвитку компетентностей конкурентоздатності особистості та організаційного розвитку закладів освіти в цілому.

З метою вирішення вище зазначених проблем розроблено та впроваджено атехнології:

I. «Психолого-організаційна технологія формування готовності персоналу освітніх організацій до інноваційної діяльності»

II. «Психолого-організаційна технологія формування психологічних компетентностей конкурентоздатності особистості в умовах інноваційної діяльності організацій»

Розглянемо загальний дизайн, зміст та структуру кожної з них: I. «Психолого-організаційна технологія формування готовності персоналу освітніх організацій до інноваційної діяльності»: загальний дизайн, зміст, структура і результати реалізації. З метою вирішення вище зазначених завдань нами розроблено та впроваджено авторську «Психолого-організаційну технологію формування готовності персоналу освітніх організацій до інноваційної діяльності» (далі – «I. Технологія») та комплексну систему її науково-методичного забезпечення [4; 7; 8]. За основу взято технологічний підхід, призначення якого полягає у розробці (проектуванні) та впровадженні гуманітарних (людинознавчих) технологій, різновидом якої є психолого-організаційна технологія, спрямована на вирішення конкретних проблем в організації.

«Технологія» складається із двох взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих частин, що відповідають дослідженню внутрішніх і зовнішніх умов здійснення інноваційної діяльності, а саме:

«1. Модель експертизи й корекції організаційно-інноваційного середовища освітніх організацій (зовнішні умови)»;

«2. Модель експертизи й корекції психологічної готовності персоналу освітніх організацій до інноваційної діяльності (внутрішні умови)». У свою чергу, кожна із моделей включає основні компоненти: інформаційно-смысловий; діагностично-інтерпретаційний і прогностичний; корекційно-розвивальний.

Розглянемо кожний із компонентів авторської «І. Технології»:

«1.1. Модель експертизи організаційно-інноваційного середовища освітніх організацій» [4; 8]. За результатами її реалізації: з'ясовано настільки рівень розвитку колективу відрізняється від «ідеалу», де саме резерв у досягненні найкращих результатів; виявлено чинники (сильні та слабкі сторони), що детермінують ефективність інноваційної діяльності колективу, а які призупиняють її або блокують; з'ясовано за рахунок чого створюється несприятливе середовище.

«1.2. Корекційна модель створення сприятливого організаційноінноваційного середовища освітніх організацій», у повному обсязі описана нами у публікаціях [4; 7; 8]. Результати її реалізації надали можливість: виробити конструктивні заходи щодо подолання виявлених проблем; провести експертне оцінювання альтернативних пропозицій конструктивних заходів щодо ліквідації виявлених недоліків; визначити першочергові завдання і напрями роботи колективу для ліквідації недоліків і створення сприятливого організаційно-інноваційного середовища.

«2.1. Модель експертизи внутрішньої психологічної готовності персоналу освітніх організацій до інноваційної діяльності» [7; 8]. За результатами: визначено стан внутрішньої психологічної готовності персоналу освітніх організацій до інноваційної діяльності; з'ясовано, чого можна очікувати від персоналу за тих умов, що створені в організації; визначено психологічні детермінанти, які містяться в основі особистісного профілю, чинники, що впливають на здійснення інноваційної діяльності; виявлено взаємодію внутрішніх та зовнішніх умов і чинників, що впливають на ефективність інноваційної діяльності; здійснено структурно-змістовий аналіз латентних факторів особистісної детермінації «інноваційності» персоналу, виявлено психологічні відмінності персоналу з позитивною та негативною «інноваційністю».

Здійснено прогнозування готовності персоналу освітніх організацій до інноваційної діяльності. З'ясовано їх доцільність першочергового долучення до здійснення інноваційної діяльності.

2.2. На корекційному етапі реалізації

«Моделі експертизи й корекції психологічної готовності персоналу освітніх організацій до інноваційної діяльності (внутрішні умови)». [2; 4; 7; 8] розкрито зміст, структуру і психологічні особливості впровадження освітніх програм спеціальної психологічної підготовки: а) «індивідуальної» програми – для персоналу освітніх організацій з метою формування внутрішньої психологічної готовності до інноваційної діяльності; б) «загальної» програми – для керівників з метою розвитку управлінської компетентності керівників по формуванню психологічної готовності персоналу до інноваційної діяльності; в умовах здійснення рефлексивно-інноваційного тренінгу, коучингу і консультування. Розглянемо кожну з них: а)

«2.2.1. Корекційна багаторівнева модель рефлексивно-інноваційного тренінгу, коучингу «Психологічні засоби самовдосконалення і розвитку творчого потенціалу особистості» (далі РІТ) [4; 7; 8], що є «індивідуальною» програмою спеціальної психологічної підготовки з формування внутрішньої психологічної готовності до інноваційної діяльності персоналу організацій. У процесі розробки цього спецкурсу враховувались основні психологічні чинники, які впливають на психологічну готовність персоналу до інноваційної діяльності, що виявлено нами у ході дослідження. Для реалізації моделі застосовано систему методів спеціальної психологічної і методичної підготовки, які взаємно доповнюють і підсилюють навчальний ефект. б) Впровадження «загальної» програми для керівників – «Управлінська компетентність керівників з формування психологічної готовності персоналу освітніх організацій до інноваційної діяльності» [4; 7; 8], націлена на оволодіння певними компетентностями, а саме: оволодіння комплексною системою науково-методичного забезпечення впровадження «Технології», як чинника вдосконалення їх професійної компетентності; озброїти управлінців знаннями закономірностей формування психологічної готовності до інноваційної діяльності і розвитку особистості та педагогічного колективу; оволодіти методами діагностики і пізнання психологічних особливостей персоналу, ефективно впливати на самовдосконалення макрохарактеристик кожної людини, як індивіду, особистості, суб'єкта праці, індивідуальності; оволодіти певними компетентностями в сфері спілкування, діяльності, власного розвитку та психокорекції, що дозволяє вирішити завдання ефективного здійснення професійної діяльності; оволодіти технологіями використання інтеративних методів щодо самовдосконалення особистості та вирішення проблем організації.

II. «Психолого-організаційна технологія формування психологічних компетентностей конкурентоздатності особистості в умовах інноваційної діяльності організацій»: загальний дизайн, зміст, структура і результати реалізації. Технологія складається з двох взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих моделей: 1) «Діагностична модель експертизи психологічних компетентностей конкурентоздатності особистості». 2) Корекційно-розвиваюча модель рефлексивно-інноваційного тренінгу, коучингу. «Технологія» містить основні блоки: інформаційно-смісловий, діагностичний, аналітично-інтерпретаційний та прогностичний, та корекційно-розвивальний [3; 5; 7].

Розглянемо загальний дизайн, зміст та структуру кожної з моделей (складових) авторської «II. Технології»: «1. Діагностична модель експертизи психологічних компетентностей конкурентоздатності особистості» [3; 5; 7]. За результатами її реалізації нами виявлено латентну (приховану) структуру факторів «пріоритетних психологічних компетентностей особистості в умовах інноваційної діяльності». За результатами факторного аналізу, виокремлено шість факторів, зокрема:

Фактор 1. Компетентності цілепокладання, оволодіння ефективними стратегіями постановки та досягнення стратегічних і тактичних цілей;

Фактор 2. Мотиваційна компетентність, зокрема, вміння створювати позитивну мотивацію.

Фактор 3. Компетентності подолання психологічних проблем та розвиток стресостійкості, зокрема: – оволодіння навичками гнучкого реагування на ситуацію; – вміння вийти на новий рівень управління своїми станами; – вміння набувати емоційну стійкість у складних життєвих ситуаціях та здатність до швидкої адаптації; – оволодіння методами позбавлення від почуття образи, провини; – вміння переформувати наслідки психологічних травм та інших травмуючих спогадів; – вміння розвивати стресостійкість та здатність до швидкої адаптації; – вміння використовувати методи переформування страхів, фобій, тривоги, песимізму та депресії.

Фактор 4. Комуникативна компетентність: опанування технологій ефективної взаємодії з людьми; вміння налагоджувати відносини довіри та співпраці; вміння вирішувати міжособистісні протиріччя.

Фактор 5. Спеціальні (специфічні) компетентності, що об'єднали в собі: – подолання конфліктів та вирішення міжособистісних протиріч; – оволодіння мистецтвом публічних виступів; – подолання професійного стресу та синдром професійного вигорання [3; 5].

Розглянемо загальний дизайн, зміст другої «2. Корекційно-розвиваючої моделі рефлексивно-інноваційного тренінгу, коучингу (РІТ): «Сучасні психологічні технології формування психологічних компетентностей особистості в умовах інноваційної діяльності». Для її реалізації нами розроблено та впроваджено авторську програму спеціальної психологічної підготовки. У процесі розробки цього спецкурсу враховувалися вище названі фактори, що впливають на формування психологічних компетентностей конкурентоздатності особистості. Мета програми РІТ є оволодіння певними соціально-психологічними знаннями, вміннями, навичками, компетентностями необхідними для формування психологічних компетентностей подолання наслідків травмуючих стресових ситуацій.

Це дозволяє вирішити такі завдання: – розвивати комунікативну та інтерактивну компетентність; – опанувати інструментарій ефективної взаємодії та взаєморозуміння між людьми; – розвивати рефлексивні навички, здатність аналізувати ситуацію, поведінку та стан у цій ситуації, як членів групи, так і особистості; – опанувати вміння адекватно сприймати себе та оточуючих, що сприяє виробленню та коригуванню норм особистої поведінки та міжособистісної взаємодії; – розвивати емоційну стійкість у складних життєвих ситуаціях та здатність до швидкої адаптації; – опанувати способи позбавлення від тривожних переживань, фобій, страхів та інших психологічних травм та травмуючих спогадів; — опанувати методи подолання професійного стресу та синдром професійного вигорання; – подолання песимізму та депресії; – опанувати технологію вирішення міжособистісних протиріч та протиріч, подолання конфліктних ситуацій; – розвивати здатність гнучко реагувати на ситуацію, швидко перебудовуватись у різних умовах та різних групах, вийти на новий рівень управління своїми станами; – опанувати технологію створення адекватної самооцінки та впевненості в собі; – розвинути компетентність цілепокладання, опанувати стратегії постановки стратегічних і тактичних цілей [5].

Розглянемо загальний дизайн програми РІТ, що містить у собі 9-ть модулів. Кожен наступний модуль є логічним продовженням та завершенням попереднього, зокрема:

1. Теоретичні та методичні засоби проведення рефлексивно-інноваційного тренінгу, коучингу (РІТ).
2. Розвиток комунікативної та інтерактивної компетентності.
3. Компетентність подолання психологічних проблем: страхів, фобій та інших травмуючих спогадів.

4. Компетентність розвиток психологічної стійкості, стресостійкості та здатності до швидкої адаптації.

5. Компетентність рефлексії, самоусвідомлення себе, навички використання ефективних стратегій створення адекватної самооцінки та впевненості у собі.

6. Компетентність попередження та врегулювання міжособистісних протиріч та конфліктних ситуацій.

7. Розвиток компетентності цілепокладання: стратегії та тактики постановки та досягнення цілей.

8. Компетентності подолання професійного стресу та синдрому професійного вигорання особистості та організації.

9. Компетентність створення позитивної мотивації. Рефлексивно-інноваційний тренінг, коучинг (РІТ) це практика психологічного впливу, що базується на активних методах групової роботи, що забезпечує усвідомлення та звільнення від стереотипів непродуктивного життєвого досвіду та діяльності шляхом її переосмислення та вивільнення завдяки цьому інновацій, що ведуть до подолання проблемноконфліктних, що виникають у процесі вирішення практичних завдань сфері спілкування, діяльності, особистісного розвитку та корекції [5].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Отже, вирішення актуальних проблем сучасної психологічної науки у дослідженнях «психологічної готовності до інноваційної діяльності» та «формування компетентностей конкурентоздатності особистості», висвітлених у даній публікації, є перспективними у інтеграції їх у світовий освітній простір.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. «Реформи МОН направлені на євроінтеграцію України». URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/reformi-mon-napravleni-na-yevrointegraciyu-ukrayinisergij-shkarlet>

2. Величко В. В., Максименко С.Д., Чудакова В. П. Психологічне та професійне (юридичне) забезпечення – головний ресурс ефективності професійної діяльності працівників Національного центрального бюро Інтерполу в Україні: стратегії, моделі, технології: навч.-метод. посібник. Київ: ТОВ «Інформаційні системи», 2016. 87 с.

3. Чудакова В. П. Інтегративні методи і технологія експертизи і корекції формування компетентностей конкурентоспроможності особистості в умовах інноваційної діяльності (частина 1). Освіта та розвиток обдарованої особистості: щоквартальний науково-методичний

журнал. Київ: ІОД, 2020. № 4 (79). С. 63-69. DOI [https://doi.org/10.32405/23093935-2020-4\(79\)-63-69](https://doi.org/10.32405/23093935-2020-4(79)-63-69) URL: <http://otr.iod.gov.ua/images/pdf/2020/4/12.pdf> 90

4. Чудакова В. П. Психологічна готовність до інноваційної діяльності – головний ресурс розвитку компетентностей конкурентоздатності особистості. Інноваційний поступ ліцею: погляд крізь століття: практикозорієнтований збірник-посібник. 2019: Ліцей міжнародних відносин. С. 55-64.

5. Чудакова В. П. Реалізація компетентісно орієнтованого навчання : навчальна програма. Київ : КОНВІ ПРИНТ, 2021. 25 с. URL: <https://undip.org.ua/wp-content/uploads/2021/12/21-29-CHudakova.pdf> ISBN 978-617-8124-24-3 .

6. Феномен інновацій: освіта, суспільство і культура: монографія. ред. В. Г. Кремень та ін. Київ. 2008. 472с . С. 126-130.

7. Chudakova V. RESOURCES DEVELOPMENT OF THE COMPETENCES OF PERSONALITY COMPETITIVENESS IN TERMS OF INNOVATIVE ACTIVITIES. Professional competencies and educational innovations in the knowledge economy: collective monograph / Editors Lyubomira Popova, Mariana Petrova. Veliko Tarnovo, Bulgaria: Publishing House ACCESS PRESS, 2020. 532 p. P. 473-485. <http://sci-conf.com.ua>

8. Chudakova V. Scientific and methodological support for the formation of psychological readiness for innovative activity as a means of developing a person's competitiveness. Fundamental and applied researches in practice of leading scientific schools. 2017. Vol. 5.

ЗАСТОСУВАННЯ DIGITAL-MARKETING В УМОВАХ ВОЄНОГО СТАНУ

Верхогляд-Гловюк Тетяна¹, Гловюк Юлія²

¹викладач циклової комісії торгівлі, маркетингу та менеджменту, glovyk@ukr.net

²здобувач фахової передвищої освіти, glovyk2008@ukr.net

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний коледж ДТЕУ», Україна

Постановка проблеми: Глобалізація економіки та цифровізація комунікацій значно прискорює старіння будь-яких технологій та підприємств зокрема. Дані чинники спонукають до інтенсивного розвитку, зміни структури, активного використання новітніх технологій та інструментів. Проблема використання сучасних цифрових інструментів просування товару на ринку та формування позитивного іміджу підприємства вимагає на сьогоднішній день від маркетологів пошуку новіших інструментів, які б створили передумови для додаткового інтересу науковців до проблеми інноваційної діяльності загалом. Традиційні підходи до маркетингу втратили актуальність в сучасних реаліях України спричинених повномасштабним вторгненням росії на нашу територію, проте обмеження платоспроможного ринкового попиту в кількісних та вартісних показниках вимагає від суб'єктів господарювання радикальних змін в своїй маркетинговій політиці з метою підтримання стабільного обсягу реалізації продукції. Враховуючи щорічне збільшення чисельності користувачів Інтернет в Україні та світі, а також швидкість розвитку мобільних технологій, потребує детального дослідження цифровий маркетинг, як інструмент підвищення ефективності господарювання підприємств під час війни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ролі інструментів цифрового маркетингу під час війни лише розпочали обговорюватися в наукових колах.

Ольга Вовчанська та Лілія Іванова одні із перших в Україні проаналізували особливості реалізації інструментів маркетингу в умовах воєнного стану і сформулювали рекомендації щодо вдосконалення маркетингового менеджменту підприємств [1].

Багато дослідників цього питання сходяться на думці, що використання інструментів цифрового маркетингу допоможе суб'єктам господарювання достатньо успішно справлятися з проблемами, що постають перед бізнесом в умовах війни.

Тетяна Дубовик вважає, що саме кризові явища соціально-економічного, соціально-політичного та військового характеру, а також пандемія COVID-19 активізували розвиток цифрового маркетингу [2].

Анастасія Зеркаль та Катерина Балабуха зазначають, що поки триває військовий конфлікт, звичайні концепції маркетингу будуть ускладнені, головним чином через порушення

принципу конкурентоспроможності. Правильне реагування на потреби споживачів стане неможливим, а сегментація ринку відбуватиметься не за звичними критеріями та умовами. Спеціалісти ж з маркетингу повинні намагатися розміщувати та продавати продукцію, реалізуючи відповідні та узгоджені з новими вимогами ринку стратегії на основі цифрового маркетингу, який не вимагає великих витрат [3].

Формулювання цілей тез. Метою дослідження є розробка пропозицій щодо застосування інструментів цифрового маркетингу, як способу підвищення ефективності діяльності підприємств в умовах воєнного стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку суспільства жодне успішно існуюче на ринку підприємство не обходиться без просування товарів або послуг. Завдяки стрімкому розвитку цифрових медіа спостерігається поява нових можливостей для реклами та маркетингу.

В Україні стрімко змінюються способи впливу на потенційного споживача. Донедавна підприємства просували свій бізнес за допомогою традиційних інструментів маркетингу, таких як друковані ЗМІ, реклама на телебаченні й радіо та ін. Проте зі зміщенням фокусу користувачів у бік цифрового контенту, скорочення обсягів продажів у період дії воєнного стану, комунікації та нестандартне мислення стають основним джерелом залучення потенційних клієнтів і способом звернути на себе увагу потрібної аудиторії.

Одним з найбільш популярних став Digital-Marketing (цифровий маркетинг), який здатний не лише збирати точну та об'єктивну інформацію про цільову аудиторію, але й простежувати результати просування бренду чи продукту [4].

Будь-який маркетолог повинен бути digital-маркетологом, тому що якщо фахівець не володіє інформацією з питання digital-маркетингу та digital-інструментів, то він не здатний запускати ефективні маркетингові проекти.

Цифровий маркетинг вважається похідним від Інтернет-маркетингу, оскільки взаємодія з потрібною аудиторією відбувається через декілька цифрових каналів, а не через один як при використанні Інтернет-маркетингу.

Цифровий маркетинг забезпечує вирішення наступних завдань:

- просування нової торгової марки або нової продукції;
- підвищення рівня впізнаваності бренду;
- підтримка і поліпшення репутації бренду; стимулювання збуту.

Мета цифрового маркетингу – забезпечити максимально ефективне комплексне використання всіх задіяних каналів. Для того щоб ефективно реалізовувати стратегії digital-маркетингу, підприємства повинні:

- сформувати комплексну систему управління відносинами з клієнтами використовуючи різні онлайн- і офлайн-канали;
- слідувати тенденціям розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, проводити моніторинг змін в поведінці споживачів у цифровому середовищі;
- проводити оперативний аналіз великих обсягів даних і приймати на основі цього аналізу ефективні управлінські рішення.

Дослідженнями встановлено, що основними методиками і інструментами, які активно використовують підприємства під час військового стану є:

1). контент-маркетинг. Контент-маркетинг – це стратегія, за допомогою якої підприємство створює і поширює інформаційний контент, що приносить користь і інтерес своїй аудиторії. Мета контент-маркетингу – це збільшення впізнаваності бренду, встановлення експертного статусу та залучення цільової аудиторії. Контент-маркетинг може охоплювати створення статей, блогів, відео, інфографіки, посібників, кейсів, білих книг та інших форм контенту.

2). пошукове просування (search engine optimization, SEO). SEO – це процес оптимізації сайту, щоб він з'являвся вище в пошукових результатах, коли користувачі шукають товари та послуги, пов'язані з підприємством. Мета SEO – це збільшення відвідуваності сайту та збільшення кількості цільових відвідувачів. Для досягнення цієї мети використовують різні техніки, як-от оптимізація контенту на сайті, збільшення кількості зовнішніх посилань на сайт, оптимізація метаданих та інші. SEO є ефективним інструментом цифрового маркетингу, оскільки більшість користувачів вибирають сайти з перших результатів пошукової видачі.

2) інтернет реклама. Це спосіб залучення клієнтів на сайт за допомогою рекламних оголошень в Інтернеті. Реклама може бути розміщена на різних платформах, таких як Google Ads, Facebook Ads, LinkedIn Ads та інших. Мета інтернет-реклами – це збільшення трафіку на сайті та збільшення кількості продажів. Вона дає змогу маркетологам охоплювати широку аудиторію та оптимізувати рекламний бюджет.

3) email маркетинг. Це спосіб зв'язку з клієнтами через електронну пошту. Компанії можуть використовувати E-mail маркетинг для повідомлення клієнтів про нові продукти, знижки, акції та інші заходи. Мета E-mail маркетингу – це збільшення продажів і утримання

клієнтів. Крім того, E-mail маркетинг дає змогу легко відстежувати відгуки клієнтів і аналізувати результати кампаній.

4) просування в соціальних мережах (social media marketing, SMM). SMM - це стратегія просування бренду і продуктів через соціальні мережі, такі як Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn та інші. Мета SMM - це збільшення впізнаваності бренду та залучення нових клієнтів. SMM може включати створення якісного контенту, управління спільнотами, рекламу в соціальних мережах та інші заходи.

5) сервіси аналітики. Це інструменти, які допомагають відстежувати й аналізувати результати своїх інтернет-маркетингових кампаній. Мета аналітики - це оптимізація та збільшення ефективності маркетингових зусиль. Сервіси аналітики дають змогу маркетологам відстежувати метрики, як-от кількість відвідувань сайту, час перебування на сайті, конверсійна воронка та інші. Ці дані допомагають визначити, які заходи найефективніші та що можна поліпшити.

Окремо варто згадати такі й такі напрямки цифрового маркетингу:

Контекстна реклама – це форма інтернет-реклами, за якої рекламні оголошення відображаються в пошуковій видачі або на сайтах партнерів залежно від запитів користувачів.

Афіліат-маркетинг є формою маркетингу, за якої компанії пропонують свою продукцію або послуги через партнерські програми. Партнери отримують комісію за продаж товарів або послуг. Мобільний маркетинг – це вид маркетингу, за якого використовують мобільні пристрої, такі як смартфони та планшети, для просування своїх товарів або послуг. Відео-маркетинг - це форма маркетингу, за якої рекламодавці використовують відеоролики для просування своїх товарів або послуг. Краудсорсинг є методом, за якого компанії використовують знання, ідеї та творчий потенціал широкої аудиторії для вирішення своїх бізнес-завдань.

Репутаційний маркетинг – це вид маркетингу, за якого компанії активно працюють над поліпшенням свого іміджу та репутації серед споживачів.

Онлайн-навчання – замовники пропонують навчальні курси або матеріали в обмін на контактну інформацію потенційних клієнтів.

Усі вони є важливими для розробки комплексної стратегії digital-маркетингу.

Кожен інструмент цифрового маркетингу має свої переваги та особливості. Наприклад, контент-маркетинг дає змогу рекламодавцям залучати цільову аудиторію за допомогою якісного контенту, що може призвести до підвищення впізнаваності бренду і збільшення кількості продажів. SEO допомагає збільшити трафік на сайті і поліпшити позиції в пошуковій видачі, що

може призвести до збільшення кількості клієнтів і продажів. Інтернет-реклама дає змогу маркетологам охоплювати широку аудиторію та оптимізувати рекламний бюджет. E-mail маркетинг дає змогу аналітикам легко відстежувати відгуки клієнтів і аналізувати результати кампаній. SMM дає змогу компаніям збільшити впізнаваність бренду і залучення нових клієнтів через соціальні мережі. Сервіси аналізу допомагають відстежувати й аналізувати результати своїх маркетингових кампаній для збільшення їхньої ефективності.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. З 2020 року сфера цифрового маркетингу зазнає революційних змін, що пов'язані з переведенням великої кількості працівників на віддалений формат роботи, а сьогодні зростання популярності даної сфери пояснюється воєнними діями на території України.

Використання інструментів digital-маркетингу є необхідним для успішного розвитку бізнесу в сучасних умовах. Кожен інструмент має свої переваги та особливості, і правильно підібраний комплекс інструментів може допомогти компаніям досягти цілей у просуванні бренду та збільшенні продажів. Однак, для ефективного використання інструментів інтернет-маркетингу необхідно враховувати особливості аудиторії та ринку, а також оптимізувати рекламний бюджет.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вовчанська О., Іванова Л. Особливості реалізації інструментів маркетингу в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. 2022. No 38. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-32>
2. Dubovyk T., Buchatska I., Zerkal A., Lebedchenko V. Digital Marketing in the Condition of Wartime Posture in Ukraine. International Journal of Computer Science and Network Security. 2022. Vol. 22 No. 7. P. 206–212. DOI: <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2022.22.7.25>
3. Зеркаль А. В., Балабуха К. Є. Вплив цифрового маркетингу на розвиток підприємств в умовах воєнного часу. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2022. No 11. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-11-8431>
4. Окландер М. А., Романенко О. О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу. Економічний вісник НТУ «Київський політехнічний інститут». 2015. No 12. С. 362–371. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_54

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ІІІ СТАНОВЛЕННЯ ТА АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ

*Гребінська Світлана, к.е.н., директор,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна
e-mail: s.grebinska@gmail.com*

Постановка проблеми. Податкова система України є інструментом для забезпечення фінансової стабільності держави та забезпечення соціально-економічного розвитку. Оподаткування було і сьогодні залишається одним із найбільших важелів на економіку держави.

Система оподаткування посідає одну із керівних позицій щодо забезпечення економічного зростання, розвитку всіх галузей економіки і сфер суспільного життя, продовжує виконувати роль стабільного джерела надходжень до державного бюджету.

Незважаючи на реформи щодо податкового законодавства, сьогодні існують проблеми щодо ефективності функціонування податкової системи України, що зумовлено прогалинами в законодавстві та неефективністю нововведень. До того ж, зважаючи на прагнення України до вступу в Європейський Союз, виникає необхідність привести податкову систему України в узгодження з нормами європейського законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників, котрі займалися дослідженням податкової системи України можна виділити: Р.В. Тульчинського, М.О. Слатвінську, Б.П. Ярему, В.М. Кміть, О.Я. Бойко, Г.А. Білецьку та інших.

Формулювання цілей тез. Метою дослідження є висвітлення процесу становлення податкової системи, аналіз її сучасного стану та надходження податків у період війни.

Актуальність теми полягає у тому, що податкова система має велике значення для економіки країни, оскільки вона впливає на рівень фінансування державних програм і проектів. Крім того, податкова система є складною та розгалуженою, що потребує постійного вдосконалення та аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкова система України почала своє формування ще із часів набуття нашою державою незалежності, але й до сьогодні цей процес залишається незавершеним. Постійні зміни, що відбуваються в податковій системі України, хоча і націлені на її вдосконалення, насправді не завжди працюють на благо платників податків.

Можна виділити наступні етапи становлення податкової системи нашої держави [2]:

1) 1991 – 1994 рр.;

- 2) 1994 – 1999 рр.;
- 3) 2000 – 2010 рр.;
- 4) 2010 – 2015 рр.;
- 5) 2015 – по теперішній час.

Перший етап характеризується прийняттям Закону України «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 р. та появи нових видів податків, а саме: податку на додану вартість, податку на доходи підприємств і організацій (21.02.1992 р.), акцизного збору (18.12.1991 р.) та дії старих видів податків, таких як прибутковий податок з громадян, місцеві податки і збори [2, с. 26].

На період другого етапу припало оновлення податкової системи. Був прийнятий Закон України «Про внесення змін та доповнень до Закону Української РСР «Про систему оподаткування», Закону від 28.12.1994 року «Про оподаткування прибутку підприємств» та Закону від 22.12.1994 року «Про державний реєстр фізичних осіб – платників податків та інших обов'язкових платежів». У цьому Законі вперше дано визначення податку, збору, обов'язкового платежу, деталізовано елементи податку, такі як платник, об'єкт, база, ставка [2, с. 28].

На третьому етапі податкової реформи розпочалась підготовка до прийняття Податкового кодексу. На цей час було завершено прийняття нових податкових законів, оновлено діючі. Замість діючої шкали оподаткування податком на доходи фізичних осіб від 10 до 40 відсотків залежно від суми доходу, введено єдину ставку – 15 відсотків і то з відстрочкою до 1 січня 2006 року [2, с. 33].

Основними завданнями податкової реформи 2010-2015 років були: стимулювання економічної активності шляхом створення сприятливого фіскального клімату для розвитку суб'єктів господарювання та залучення інвестицій, виведення фінансових ресурсів з тіні, а також збільшення доходів бюджету. У податковому законодавстві це проявилось у тому, що кількість податків і зборів зменшилась вдвічі – із 22 до 11. Деякі податки і збори виключили, деякі – трансформували [2, с. 37].

П'ятий етап характеризується здійсненням загальних змін до податкової системи, які внесені Законами України № 1791-VIII від 20.12.2016 та № 1797-VIII від 21.12.2016. Оскільки даний етап триває і до сьогодні, то останні зміни, які були внесені до податкової системи підпадають під військовий стан, а саме [3] :

- встановлення мораторію на проведення податкових перевірок у період військового стану;

- платники податків звільнені від відповідальності за неотримання термінів сплати податків і зборів; неотримання термінів подання звітності; відсутність реєстрації у відповідних реєстрах податкових або акцизних накладних, розрахунків коригування; неподання електронних документів, що містять дані про фактичні залишки пального й обсяг обігу пального або спирту етилового;

- істотні зміни відбулися в оподаткуванні єдиним податком;

- сума відшкодування вартості пального, витраченого під час надання послуг із перевезення для забезпечення потреб Збройних Сил України та підрозділів територіальної оборони, не підлягає зарахуванню до складу оподаткованого доходу фізичних осіб, які надають такі послуги; допомога постраждалим від військової агресії РФ не входить до оподаткованого доходу в цілях оподаткування ПДФО;

- для платників податків на період дії правового режиму воєнного стану на пальне передбачено пільгову ставку з ПДВ в розмірі 7 %;

- під час дії правового режиму воєнного стану, надзвичайного стану передання платниками податку пального на військові потреби або гуманітарної допомоги не є реалізацією пального, а тому нараховувати зобов'язання з акцизного податку не потрібно;

- на період дії правового режиму воєнного чи надзвичайного стану органи місцевого самоврядування отримали право ухвалювати рішення про встановлення місцевих податків та/або зборів і податкових пільг зі сплати місцевих податків та/або зборів без застосування процедур їх оприлюднення у друкованих засобах масової інформації;

- фізичні особи – підприємці, самозайняті особи та члени фермерського господарства з 1 березня 2022 року до припинення або скасування воєнного стану в Україні мають право не нараховувати, не обчислювати та не сплачувати ЄСВ за себе;

- звільнено від застосування штрафних санкцій на період дії правового режиму воєнного стану суб'єктів господарювання, які вчинили порушення у сфері застосування РРО.

Сучасний стан податкової системи України можна описати як складний та недосконалий. З одного боку, він має свої позитивні риси, а з іншого боку, в ньому є значні проблеми, які ускладнюють податкову систему та її ефективність.

Однією з головних проблем податкової системи України є велика кількість податків та їх складність. Україна має одну з найбільш складних систем оподаткування у світі, що ускладнює життя бізнесу та зменшує його конкурентоспроможність. Крім того, наявність багатьох податків

із різними ставками та особливостями їхнього обліку та сплати сприяє появі корупції та недекларуванню доходів.

Також в Україні існує проблема податкового тягаря для бізнесу та населення. Сплата податків та зборів становить значну частину доходів підприємств та громадян, що ускладнює їхню діяльність та знижує рівень життя населення.

За час війни у податковій системі України відбулися значні зміни, які сприяють виживанню бізнесу та для підтримки економіки. Проте це має негативний вплив на формування дохідної частини державного бюджету (таблиця 1).

Таблиця 1

Доходи зведеного бюджету України за 2022-2023 рр. [1]

Показник	На 01.09.2022		На 01.09.2023	
	Доходи	Частка	Доходи	Частка
Податкові надходження	1343225,0	61.16%	1039201,0	53.24%
Податки на доходи, прибуток та збільшення ринкової вартості	551234,4	25.10%	421175,1	21.58%
Податок на доходи фізичних осіб	420672,6	19.15%	308338,6	15.80%
Податок на прибуток підприємств	130561,8	5.94%	112836,5	5.78%
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	94106,0	4.28%	46476,7	2.38%
Внутрішні податки на товари та послуги	582435,3	26.52%	474589,4	24.32%
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	61130,8	2.78%	59341,3	3.04%
Акцизний податок з ввезених в Україну підакцизних товарів	44084,4	2.01%	52676,9	2.70%
Податок на додану вартість з вітчизняних товарів (з урахуванням бюджетного відшкодування)	213948,0	9.74%	127029,8	6.51%
Податок на додану вартість з імпортних товарів	253053,0	11.52%	226478,1	11.60%
Місцеві податки та збори	84305,1	3.84%	67495,2	3.46%
у т.ч. Єдиний податок	47226,1	2.15%	37911,3	1.94%
Інші податки та збори	4898,0	0.22%	3709,4	0.19%

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

Платники продовжують підтримувати економіку України, сумлінно сплачуючи до бюджету податки. Як видно із показників таблиці 1 податкові надходження станом на 01.09.2023 року скоротилися у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року, проте стабільно надходять. Завдяки їх активній громадянській позиції держава стабільно отримує кошти для забезпечення Збройних Сил України та соціальних виплат.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Підбиваючи підсумки варто відмітити, що система податків є базисом існування держави, вона є важливим атрибутом країни. Без стабільної та ефективної системи оподаткування не можна говорити про економічне зростання України і покращення соціального життя громадян, що особливо гостро постає в період війни. Контроль з боку держави за стабільним надходженням податків у період війни сприятиме ефективності оподаткування в Україні у майбутньому та не допустить поглиблення економічної кризи.

Основною метою забезпечення функціонування податкової системи є пошук оптимальної стратегії і тактики реалізації податкової політики, доцільної з погляду збереження ефективності інструментів її реалізації, а також формування стійкої системи. Окреслена в роботі проблематика надалі сильніше актуалізується, оскільки дослідження є важливими в контексті моніторингу стійкості системи в умовах продовження війни, а також розробки стратегії повоєнного відновлення податкової сфери України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Мінфін. Доходи зведеного бюджету України. URL. <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/income/>
2. Становлення та розвиток податкової системи України : монографія / М.Г. Волощук, І.І. Матьола, Т.О. Карабін, О.В. Білаш. Ужгород : Видавництво Олександри Гаркуші, 2021. 172 с.
3. Зміни в податковій сфері у зв'язку з воєнним станом // *Юрист і Закон*. URL. https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA015645

ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

*Гриценко Ольга, кандидат економічних наук,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
gritsenko.gom@gmail.com*

Постановка проблеми. У бюджетних установах в процесі здійснення фінансово-господарських операцій виникають зобов'язання перед різними суб'єктами господарської діяльності або фізичними особами щодо сплати їм коштів за надані товари, роботи, послуги. Однак, не завжди виходить розрахуватися за них. Несвоєчасність обліку, оцінки та погашення поточної кредиторської заборгованості призводить до порушення дисципліни як фінансової, так й розрахункової. Сучасні умови ведення фінансово-господарської діяльності спонукає до об'єктивного оцінювання довіри до своїх партнерів, фінансової стійкості та платоспроможності. Стабільність економічної сфери неможлива без фінансової стійкості суб'єктів господарювання так як, саме стійкість є основою міцного їх становища на ринку та конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виявленню та групуванню основних проблем обліку кредиторської заборгованості, приділила науковець О. Б. Чорненька, О. А. Коваль та В. Ю. Супрун звернули увагу на покращення рівня розрахункової дисципліни на підприємствах, зазначаючи, що ефективна система розрахунків повинна активно сприяти зміцненню договірної дисципліни, підвищенню відповідальності підприємства за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями, Г. О. Желніна та О. М. Рибалко, розглядаючи проблеми обліку та аудиту кредиторської заборгованості, наголошують на недосконалостях платіжної політики підприємства, а також наявності простроченої кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками. Не зважаючи на значну кількість наукових праць, актуальними залишаються проблеми удосконалення обліку кредиторської заборгованості на підприємствах, що і становить значний науковий інтерес.

Формулювання цілей тез окреслення особливостей питань виникнення кредиторської заборгованості, її обліку та списання у бюджетних установах в умовах воєнного стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі діяльності суб'єкт господарювання вступає у відносини з іншими установами, організаціями, які постачають виробничі запаси, обладнання, інші активи, надають послуги, виконують роботи, що потрібні для задоволення звичайної діяльності установи. В результаті виникає кредиторська заборгованість перед постачальниками та підрядниками. Тому значна питома вага в складі

джерел коштів установи належить позиковим коштам, в тому числі й кредиторській заборгованості. Незважаючи на давню історію існування кредиторської заборгованості та стан її вивчення, в сучасній науковій літературі також немає єдиної думки щодо трактування цього поняття. Доцільно зазначити, що існують певні особливості класифікації кредиторської заборгованості, яку багато авторів називають зобов'язаннями, так як їй притаманні різні класифікаційні ознаки зобов'язань. Визначення терміну «кредиторська заборгованість» у законодавстві, що регулює питання ведення бухгалтерського обліку в державному секторі немає. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 №996-XIV (далі – Закон №996) визначено значення вживання терміну «зобов'язання» як заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди (ст. 1) [1].

Водночас у БКУ вживається термін бюджетне зобов'язання – це будь-яке здійснене відповідно до бюджетного асигнування розміщення замовлення, укладення договору, придбання товару, послуги чи здійснення інших аналогічних операцій протягом бюджетного періоду, згідно з якими необхідно здійснити платежі протягом цього ж періоду або у майбутньому (п. 7 ч. 1 ст. 2) [2]. В контексті вимог БКУ будь-які бюджетні зобов'язання та платежі з бюджету здійснюються лише за наявності відповідного бюджетного призначення, якщо інше не передбачено законом про Державний бюджет України (ч. 1 ст. 23). При цьому, розпорядники бюджетних коштів беруть бюджетні зобов'язання та здійснюють платежі тільки в межах бюджетних асигнувань, встановлених кошторисами, враховуючи, зокрема, необхідність виконання бюджетних зобов'язань минулих років.

Згідно з вимогами ч. 1 ст. 49 БКУ розпорядник бюджетних коштів після отримання товарів, робіт і послуг відповідно до умов взятого бюджетного зобов'язання приймає рішення про їх оплату та надає доручення на здійснення платежу органу Казначейства України [2].

Саме після отримання товарів, робіт і послуг відповідно до умов взятого бюджетного зобов'язання на підставі первинних документів у бухгалтерському обліку розпорядників бюджетних коштів відображається кредиторська заборгованість. Заборгованість за розрахунками з постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги й замовниками за виконані роботи або надані послуги, реалізовану продукцію відображається на рахунку 62 «Розрахунки за товари, роботи, послуги» Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.12.2013 №1203 [3].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання визначені НП(С)БОДС128 «Зобов'язання», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2010 №1629, а інформації про розрахунки з кредиторами бюджетних установ – Порядком бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 02.04.2014 №372 (далі – Порядок №372) [4]. У бюджетному законодавстві зобов'язання розпорядника бюджетних коштів сплатити кошти за будь-яке здійснене відповідно до бюджетного асигнування розміщення замовлення, укладення договору, придбання товару, послуги чи здійснення інших аналогічних операцій протягом бюджетного періоду відповідно до законодавства називається бюджетним фінансовим зобов'язанням.

Бюджетні фінансові зобов'язання реєструються органами Казначейства у бухгалтерському обліку виконання бюджетів. Механізм реєстрації визначено Порядком реєстрації та обліку бюджетних зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів в органах Державної казначейської служби України, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 02.03.2012 №309 [5]. Отже, сутність бюджетних фінансових зобов'язань за бюджетним законодавством та кредиторської заборгованості за законодавством з питань бухгалтерського обліку в державному секторі тотожні. У Порядку №372 визначені види кредиторської заборгованості та значення термінів: прострочена кредиторська заборгованість і кредиторська заборгованість, строк позовної давності якої минув [4].

Більш детально розглянемо такі види кредиторської заборгованості та повноваження розпорядників коштів місцевих бюджетів при їх наявності. Прострочена кредиторська заборгованість – це сума кредиторської заборгованості, що виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу згідно з укладеними договорами або якщо дата платежу не визначена після отримання підтвердних документів за отримані товари, виконані роботи, надані послуги.

Інформація про наявність такої заборгованості, що виникла на дату складання розпорядником коштів бюджетної звітності при виконанні кошторису за поточний та минулі звітні роки, відображається у графі 10 «Кредиторська заборгованість на кінець звітного періоду (року), з неї прострочена» форми №7д, №7м «Звіт про заборгованість за бюджетними коштами». Тобто, із загальної суми кредиторської заборгованості уточнюється сума заборгованості, термін оплати якої прострочено.

Відповідно до Порядку складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і

пенсійного страхування, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24.01.2012 №44 (далі – Порядок 44), Звіт про заборгованість за бюджетними коштами складається і подається розпорядниками коштів до органів Казначейства в складі місячної, квартальної та річної бюджетної звітності [6]. При набутті кредиторською заборгованістю такого статусу розпорядникам бюджетних коштів важливо дотримуватися вимог ч. 4 ст. 51 БКУ в частині взяття бюджетних зобов'язань.

Так, за наявності простроченої кредиторської заборгованості із заробітної плати, стипендій, а також за спожиті комунальні послуги, електричну та теплову енергію, природний газ та інші енергоносії розпорядники бюджетних коштів у межах бюджетних асигнувань за загальним фондом не беруть бюджетних зобов'язань та не здійснюють платежів за іншими заходами, пов'язаними з функціонуванням бюджетних установ (крім захищених видатків бюджету, визначених ст. 55 БКУ), до погашення такої заборгованості.

Кредиторська заборгованість, строк позовної давності якої минув, - це прострочена кредиторська заборгованість, щодо якої кредитором втрачено право звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу. Для визначенні кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув, насамперед необхідно визначити, коли закінчується строк позовної давності. Позовна давність, відповідно до ст. 256 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ), – це строк, у межах якого особа може звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу. Загальну позовну давність встановлено тривалістю у 3 роки (ч. 1 ст. 257 ЦКУ). Для окремих видів вимог закон може встановлювати спеціальну позовну давність: скорочену або більшої тривалості порівняно із загальною позовною давністю (ч. 1 ст. 258 ЦКУ). Кредиторська заборгованість, строк позовної давності якої минув, за загальним та спеціальним фондами місцевого бюджету (крім власних надходжень бюджетних установ) відповідно до вимог Порядку №372 списується установами щокварталу.

З цією метою здійснюються наступні заходи:

Крок 1. Визначається кредиторська заборгованість, строк позовної давності якої минув, шляхом проведення за рішенням керівника інвентаризації розрахунків. Складається Акт інвентаризації розрахунків з дебіторами і кредиторами (п. 7 розділу III Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 №879).

Крок 2. Складається Довідка про дебіторську і кредиторську заборгованість щодо яких строк позовної давності минув у якій зазначаються такі кредитори, їх місцезнаходження. Також наводяться пояснення причин виникнення такої заборгованості та відповідні дати.

Крок 3. Складається Акт інвентаризації кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув і яка планується до списання. Керівник має затвердити цей акт і всі попередні документи.

Крок 4. Акт інвентаризації кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув і яка планується до списання, складений розпорядником нижчого рівня погоджується розпорядником вищого рівня. Для установ, що мають подвійну підпорядкованість, таке рішення приймається установою вищого рівня, яка затверджує кошторис. Установа вищого рівня розглядає подані акти і в разі прийняття відповідного рішення видає розпорядчий документ про списання з обліку підвідомчої установи кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув, за загальним та спеціальним фондами відповідного бюджету (крім власних надходжень бюджетних установ).

Крок 5. Після отримання відповідного погодження головного розпорядника розпорядником коштів нижчого рівня видається наказ (або інший внутрішній розпорядчий документ) на списання кредиторської заборгованості. Списання проводиться на підставі розпорядчого документа керівника установи. Установи здійснюють списання кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув, за власними надходженнями бюджетних установ щокварталу в порядку, передбаченому Порядком №372, але рішення про списання приймається керівником такої установи самостійно. Списання проводиться на підставі розпорядчого документа керівника установи. Інформація про списання з обліку кредиторської заборгованості за власними надходженнями бюджетних установ, строк позовної давності якої минув, доводиться до відома установи вищого рівня.

Крок 6. Складається бухгалтерська довідка та відображається на рахунках бухгалтерського обліку інформація про списану кредиторську заборгованість. При списанні визнається збільшення фінансового результату виконання кошторису за кредитом субрахунку 5512 “Накопичені фінансові результати виконання кошторису” (п. 6.5 Типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов’язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2015 р. №1219).

Відповідно до вимог Порядку №44 інформація про суми списаної протягом звітного періоду в установленому порядку кредиторської заборгованості розкривається у графі 12

«Кредиторська заборгованість, списана за період з початку звітного року» форми №7д, №7м «Звіт про заборгованість за бюджетними коштами» [7].

Важливо наголосити, що у період дії в Україні воєнного стану строки, визначені ст. 257 ЦКУ, продовжуються на строк його дії (п. 19 розділу "Прикінцеві та перехідні положення" ЦКУ). Указом Президента України від 24.02.2022 №64/2022 воєнний стан в Україні введено з 05 години 30 хвилин 24 лютого 2022 року, який продовжено, тому наразі заборгованість, за якою строки давності станом на 24.02.2022 не пройшли, не може вважатися безнадійною і, відповідно не підлягає списанню. Отже, після закінчення воєнного стану за кожним зобов'язанням необхідно буде провести оцінку щодо можливості виникнення обов'язку погашення такої заборгованості у майбутньому та за необхідності прийняти рішення про списання безнадійної заборгованості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 №996-XIV. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
2. Кодекс України від 08.07.2010 №2456-VI «Бюджетний кодекс України». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>
3. Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.12.2013 №1203. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14#Text>
4. Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 №1629 «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11#Text> ;
5. Наказ Міністерства фінансів України від 02.04.2014 №372 «Про затвердження Порядку бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0426-14#Text>
6. Наказ Міністерства фінансів України від 02.03.2012 №309 «Про затвердження Порядку реєстрації та обліку бюджетних зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів в органах Державної казначейської служби України». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0419-12#n33>
7. Наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2012 №44 «Про затвердження Порядку складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12#n2704>

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Гриценко Ольга¹, Мельник Віталіна²

¹к.е.н., голова циклової комісії фінансів, обліку і оподаткування,

²здобувач освіти II курсу, спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

¹ gritsenko.gom@gmail.com ² vitalinkarudik@gmail.com

Постановка проблеми. Інноваційний сектор економіки держави – це перспективний напрям розвитку держави. Інновації та їх фінансування – це про майбутнє в різних галузях економіки. За обсягами державного фінансування в інновації визначаються світові рейтинги країн. Для прикладу, глобальний індекс інновацій, що розраховується щорічно Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, включає усереднене значення 7 показників, що згруповано до 2 груп і ключову роль тут відіграють саме ресурси і умови для реалізації інновацій (Innovation Input Sub-index). Тому одним із головних об'єктів в полі зору держави є напрямки розвитку інновацій та моделі їх фінансування.

Сьогодні Україна, яка перебуває в умовах війни і близько 20% ВВП спрямовується на військові потреби, досить обмежено може реалізовувати програми фінансування інновацій. Проте, навіть в цих умовах працюють фонди, організації, які підтримують інноваційний розвиток і сприяють формуванню його зростаючого тренду. Саме цей напрямок і є об'єктом дослідження даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регулювання та фінансування державою інноваційної діяльності досліджується у працях М. Данько, В. Гейця, Л. Жаліло, М. Крупки, В. Мартиненка, А. Музиченка, Б. Санто та інших.

Формулювання цілей тез. Обґрунтувати роль та напрями державного сприяння та фінансування інноваційного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль держави в управлінні та сприянні інноваційної діяльності в країнах часто є темою під час дебатів щодо інноваційної політики та формування інноваційної стратегії. В рамках державної інноваційної стратегії формуються ключові напрями фінансування державою інноваційних проєктів, або приватного партнерства. Основним інституційним суб'єктом, функції якого полягають у формуванні, сприянні та визначенні прерогатив державного фінансування у сфері інновацій є Фонд розвитку інновацій.

Фонд розвитку інновацій (Ukrainian Startup Fund) – це державний фонд, започаткований за ініціативою Кабінету Міністрів України, місією якого є сприяння створенню та зростанню в

Україні технологічних стартапів на ранній стадії розвитку, з метою підвищення їх глобальної конкурентоспроможності (розпорядження Кабінету Міністрів України від 07.11.2018 № 895).

Основним завданням Фонду є: надання на конкурсних засадах безповоротної фінансової підтримки суб'єктам господарювання приватного сектору економіки, які провадять інноваційну діяльність з метою комерціалізації її результатів, або фінансування на конкурсних засадах інноваційних проектів, що демонструють високий потенціал комерційного успіху; залучення фінансування у сферу інновацій від українських недержавних організацій, підприємств та установ, міжнародних та іноземних урядових та неурядових фінансових та нефінансових організацій, приватних осіб; організація та проведення конкурсних відборів інноваційних проектів з метою надання фінансової підтримки та/або технічної допомоги для їх реалізації; популяризація інноваційних розробок суб'єктів господарювання приватного сектору економіки серед українських та закордонних потенційних споживачів та покупців інноваційного продукту; супроводження інноваційних проектів та здійснення моніторингу їх ефективної реалізації та цільового використання наданих коштів [3].

На 01.03.2023 Фондом розвитку інновацій: оброблено понад 3 700 заявок; розмір наданих грантів становить понад 160 млн. грн; профінансовано понад 229 стартапів. Під егідою Фонду започатковано ряд напрямів як ефективних інноваційних проектів із змішаними джерелами фінансування та і загалом галузей розвитку.

1) “Dii.City“ (Дія City): Це програма, яка надає спеціальний статус для IT-компаній та стартапів, що базуються в Україні. Цей статус дозволяє отримати певні податкові пільги та інші привілеї.

Дія City – це сприятливе економічне середовище всередині країни, в якому український сектор високих технологій зможе повністю реалізувати свій потенціал і зробити український IT-бізнес конкурентоспроможним на міжнародній арені. А ще – привабити в країну Google, Amazon або Apple. Для того, щоб фахівцям не було потреби їхати в США або Європу, аби роздобути ці компанії у свої резюме.

Резиденти Дія City – як українці, так і іноземці – будуть працювати не в рамках чинного в Україні законодавства, а за спеціальними правилами, прописаним у ряді законопроектів, які вже приготувала команда [1].

Відповідно до пункту 9 частини першої статті 1 Закону України від 15 липня 2021 року № 1667-IX «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні (далі – Закон № 1667) правовий режим Дія Сіті – це сукупність правових норм, якими визначаються права та

обов'язки особи, що виникають, змінюються та припиняються у зв'язку із зверненням про набуття, набуттям та втратою статусу резидента Дія Сіті, а також особливості регулювання відносин за участю резидента Дія Сіті і щодо участі у його статутному капіталі. Тобто, Дія Сіті – це унікальний правовий та податковий простір для ІТ-компаній в Україні, особливостями якого є: низькі податкові ставки (податок на прибуток 9 відсотків, або 18 відсотків, залежно від обраного режиму та податків на оплату праці (податок на доходи фізичних осіб – 5 відсотків, ЄСВ – 22 відсотків від мінімальної зарплати, 1,5 відсотків військовий збір); альтернативна модель найму (згідно з Кодексом законів про працю України чи співпраці з ФОП, може підписати GIG-контракт, доступний лише резидентам Дія Сіті); правовий режим Дія Сіті встановлюється на необмежений строк, але не менш як на 25 років з дня внесення до реєстру Дія Сіті запису про першого резидента Дія Сіті [2].

2) Фонди підтримки стартапів.

Уряд України створив спеціальні фонди та програми, які надають фінансову підтримку та інвестиції для молодих та перспективних стартапів. Один з прикладів фонду підтримки стартапів в Україні – це Startup Support Fund (Фонд підтримки стартапів). Цей фонд надає фінансову підтримку, консультації та ресурси молодим та перспективним стартапам. Він може надати гранти для розвитку та рекламування проєктів, а також допомогу у залученні інвестицій від партнерів та венчурних фондів.

Крім фінансової підтримки, програма надає доступ до навчання, менторингу та бізнес-експертів, що допомагає підвищити ймовірність успішного розвитку стартапу. Такі ініціативи спрямовані на стимулювання інновацій та підтримку молодих талановитих підприємців.

Додатковими ініціативами в Україні є такі:

“UA Tech Challenge” – це конкурс для технологічних стартапів, де переможці отримують фінансову підтримку та можливість пройти програму акселерації.

“Innovation Ukraine” – програма спрямована на розвиток інноваційних проєктів в Україні та надання підтримки стартапам у вигляді консультацій, менторингу та доступу до міжнародних партнерів.

“Investment Ready Programm” – ця програма допомагає стартапам підготуватися до привертання інвестицій та розвитку бізнесу.

“UNIT.City” – це інноваційний парк у Києві, де стартапи можуть здобути доступ до спеціалізованого простору, менторингу та навчальних програм.

Програми від іноземних інвесторів: Багато іноземних венчурних фондів та інвесторів активно шукають перспективні стартапи в Україні для інвестування та підтримки.

3) Податкові пільги для ІТ-галузі: Україна надає податкові пільги для ІТ-підприємств та індивідуальних підприємців, що працюють у галузі інформаційних технологій.

4) Освіта та навчання: Уряд сприяє розвитку освітніх програм, спрямованих на навчання та підготовку молодих спеціалістів у сфері технологій та програмування.

5) Міжнародна співпраця та інвестиції: Україна активно працює над розвитком міжнародних партнерств та залученням іноземних інвесторів в українські технологічні стартапи та компанії.

6) Інноваційні хаби та простори. Уряд підтримує створення інноваційних просторів та хабів, де стартапи можуть працювати та спілкуватися з іншими підприємцями та експертами.

Інноваційні хаби та простори – це спеціалізовані приміщення, де інноватори, підприємці, стартапери та інші фахівці можуть працювати, спілкуватися та співпрацювати над інноваційними проектами. Ці місця створюють сприятливе середовище для розвитку інновацій та сприяють обміну ідеями та знаннями.

Ці програми та ініціативи допомагають створити сприятливе середовище для розвитку технологічних інновацій та стартапів в Україні. Вони надають підтримку та стимули для творчості та підприємництва у цьому секторі.

Загалом, держава використовує різноманітні інструменти для фінансування інноваційних проектів і стимулювання розвитку інноваційного сектору. Декілька основних інструментів включають:

1) Гранти і субсидії: Держава надає безповоротні грошові кошти підприємствам, дослідникам та стартапам для реалізації інноваційних проектів.

2) Податкові пільги та кредити: Зменшення податкового навантаження на інноваційні підприємства, а також надання пільг для досліджень і розробок. Таким прикладом можна навести вищезазначену “Dii.City” (Дія City).

3) Державні програми інвестування: Уряд може запускати спеціальні програми для залучення інвестицій в інноваційні проекти та компанії. В Україні однією з програм інвестування є програма “Державна підтримка технологічних інноваційних проектів” Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (з 2019 року – Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України).

4) Гарантії та кредитування: Держава може надавати гарантії на кредити для інноваційних підприємств, що зменшує ризик для приватних інвесторів.

5) Створення технологічних парків і інноваційних центрів: Розробка інфраструктури для сприяння розвитку інноваційних компаній.

6) Державні інноваційні фонди: Створення фондів, які надають фінансову підтримку для інноваційних проєктів.

7) Програми комерціалізації та технологічний трансфер: Допомога у перетворенні наукових розробок у комерційні продукти або послуги.

8) Освітні та навчальні програми: Розвиток освітніх і навчальних програм, що сприяють розвитку інноваційних навичок та знань [4].

Ці інструменти спрямовані на створення сприятливого середовища для інноваційного розвитку, стимулювання досліджень та розробок, а також залучення інвестицій у сектор інновацій.

Особливо важливим в турбулентних умовах є взаємодія між приватним і державним сектором у сфері фінансування інновацій та створення продуктивної системи, яка цінує нематеріальні знання, інтерактивне навчання та збільшення інвестицій після впровадження інновацій. У цьому контексті роль державної влади може змінюватися, використовуючи різні інструменти для попиту та пропозиції, для сприяння інноваційній діяльності в компаніях і створення сприятливого середовища для інновацій. Державна політика може сприяти та спонукати до впровадження нових знань і, у деяких ситуаціях, сприяти виходу компаній із технологічної прив'язки та створенню нових ринків.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Державна підтримка інноваційного сектору – важливий і одночасно складний процес, який вимагає стабільного вивчення та дослідження галузей, ринків та світових трендів. Особливо складним цей процес є в умовах війни, проте його важливість акцентує увагу уряду та соціуму, оскільки формує плацдарм для відновлення економічної системи, збереження та створення нових робочих місць та залученню інвестицій для реалізації необхідних та стратегічних проєктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Що таке Дія City – спеціальний правовий режим для IT-індустрії. (б. д.). AIN.UA – Інтернет-бізнес в Україні. <https://ain.ua/special/diia-city-faq-ua/>

2. Дія Сіті — унікальний правовий та податковий простір для ІТ-компаній в Україні. (б. д.). [rv.tax.gov.ua. https://rv.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/648470.html](https://rv.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/648470.html)
3. Інституції, що забезпечують підтримку інноваційної діяльності | Міністерство економіки України. (б. д.). www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9e09cb5a-4c6e-4bc2-8445-4a4e1ebdbd76&title=Institutsii-SchoZabezpechuiutPidtrimkuInnovatsiinoiDiialnosti
4. Папіашвілі, Т., Глонті, Г., & Коберідзе, К. (2022). Modeling Information Support for Startup: Theoretical Aspect. *European Journal of Business and Management Research*, 7(2), 176–185. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2022.7.2.1326>

ВАЖЛИВІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ

*Гуменюк Світлана, викладач вищої категорії
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
gumenuk406@gmail.com*

Постановка проблеми. Воєнний стан вимагає від керівництва підприємствами постійного вдосконалення та внесення істотних змін з метою забезпечення ефективної та виваженої їх діяльності. Одним з головних інструментів, який у складних економічних умовах війни допомагає підтримувати необхідні економічні пропорції, забезпечує узгоджене цілеспрямоване функціонування всіх ланок підприємства є стратегічне планування. Саме стратегічне планування виступає інструментом боротьби з кризовими ситуаціями і незрозумілими явищами хаосу, і сприймається як засіб подолання зростаючої нестабільності зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день існує багато досліджень і публікацій які стосуються стратегічного планування. Значний внесок у становлення та розвиток стратегічного планування зробили І. Ансофф, Р. Акофф, М. Портер, Г. Хамел, Г. Мінцберг, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд, У. Кінг, Д. Кліланд, наукові розробки яких покладені в основу теорії стратегічного планування. Багато уваги приділяється теоретичним і практичним проблемам стратегічного планування як в вітчизняній так і в зарубіжній науковій літературі. До вивчення проблем стратегічного управління долучились відомі вчені: М. Портер, П. Уденберг, А. Томпсон, А. Стрікланд, Г. Мінцберг, Х. Віссема, Р. Кох, Д. Траут та інші. Вагомим внеском у подальший розвиток теорії і методології стратегічного управління стали роботи Г. Азосва, І. Александрова, І. Бланка, В. Герасимчука, В. Голікова, О. Градова, О. Віханського, П. Забеліної, М. Круглова, А. Наливайко, В. Пастухової, О. Поважного, А. Старостіної, Р. Фатхутдінова, З. Шершньова, та інших. Питанням підбору та використання інструментарію стратегічного планування присвячені роботи В. Зінченка, М. Кизима, І. Отенка, А. Пилипенка.

Формулювання цілей тез. Обґрунтування важливості стратегічного планування, як в мирний, так і у воєнний період для забезпечення стабільності та прибутковості функціонування підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показали дослідження проведенні Київською школою економіки (KSE), через широкомасштабне вторгнення РФ прямих збитків зазнали щонайменше 109 великих і середніх підприємств України різних форм власності.

Загальна сума збитків становить близько 13 млрд доларів, з них 9 млрд доларів – частка збитків великих та середніх підприємств.

Загальні непрямі втрати сягають 33,1 млрд доларів. За підрахунками експертів проекту KSE “росія заплатить” для відновлення підприємств знадобиться 24,9 млрд доларів.

За оцінкою експертів KSE, 19 приватних та державних підприємств (17%) з-поміж великих та середніх зруйновано повністю, ще 90 (83%) пошкоджені частково [1].

Отож, на сьогоднішній день більшість підприємств знаходиться в кризовій ситуації через розв’язану росією війну і потребують кардинальних змін у своїй діяльності. Особливо це стосується підприємств, які знаходились у місцях активних військових дій і отримали значні втрати матеріальних, фінансових і трудових ресурсів. Як свідчить опитування Європейської Бізнес Асоціації: лише 17% компаній повідомили, що працюють у повному обсязі, 16% обмежили географію своєї діяльності, 19% були змушені закрити частину офісів (торгових точок, відділень). Інші 29% компаній наразі не працюють, а 27% призупинили, втім хочуть відновлювати свою діяльність. Тільки 1% має в планах закрити свій бізнес. Проте в умовах війни суб’єкти господарської діяльності повинні працювати там, де це можливо, платити податки та давати країні ресурс для продовження оборони

Все це спонукає до розробки стратегічного документу підприємства, в якому будуть визначатися пріоритети, місія, головні цілі й розподіл ресурсів для їх досягнення та ін. Таким документом є стратегічний план. Використання стратегічного планування на підприємстві дозволяє змодельовати майбутню успішну діяльність підприємства на 5-10 років.

Закордонна практика показує, що підприємство повинно мати чітке бачення майбутнього, що визначає основний стратегічний напрям його розвитку або стратегію. Термін «стратегія» увійшов до числа управлінських понять в кінці 50-х років ХХ століття, коли найбільш гостро стали виникати проблеми адекватного реагування на несподівані зміни у зовнішньому середовищі.

Сьогодні під стратегією розуміють детальний, комплексний план можливої поведінки господарської одиниці за умов недостатнього рівня поінформованості про розвиток зовнішнього та внутрішнього середовищ у майбутньому, що передбачає здійснення формулювання місії, загальної мети, цілей і завдань довгострокового характеру, а також створення чіткого механізму ухвалення управлінських рішень з метою ефективного використання стратегічних можливостей, сильних сторін підприємства, ліквідацію слабких сторін та уникнення потенційних загроз задля

оптимальної адаптації до мінливих соціально-економічних систем і досягнення максимально можливої прибутковості.

Саме ж стратегічне планування можна розглядати як особливий вид практичної (планової) діяльності людей, що полягає у розробленні стратегічних рішень (у формі прогнозів, проектів програм і планів), які передбачають висування таких цілей і стратегій поведінки відповідних об'єктів управління, реалізація яких забезпечує їх ефективне функціонування в довгостроковій перспективі, швидку адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища

Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функції організації, мотивації і контролю, орієнтовані на розроблення стратегічних планів. Процес стратегічного планування також забезпечує основу для управління колективом підприємства.

Один з класичних підходів до стратегічного планування передбачає наступні етапи цього процесу:

- 1) визначення місії організації в системі більш високого рівня;
- 2) стратегічний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища організації;
- 3) прогнозування параметрів розвитку;
- 4) розробка цілей;
- 5) формування та вибір стратегії;
- 6) реалізація стратегій;
- 7) контроль, коригування і регулювання.

До завдань стратегічного планування можна віднести: підвищення контрольованої частки ринку; передбачення вимог споживача; випуск продукції більш високої якості; забезпечення узгоджених термінів поставок; встановлення рівня цін з урахуванням умов конкуренції підтримку репутації фірми у споживачів [2].

Завдання планування визначаються кожним підприємством самостійно в залежності від діяльності, якою вони займаються. В цілому ж завдання стратегічного планування будь-якого підприємства зводяться до наступного:

1. Планування зростання прибутку.
2. Планування витрат підприємства, і, як наслідок, їх зменшення.
3. Збільшення частки ринку, збільшення частки продажів.
4. Поліпшення соціальної політики підприємства.

Застосування стратегічного планування створює наступні переваги у функціонуванні підприємства: готує підприємство до змін у зовнішньому середовищі; забезпечує максимально ефективний розподіл ресурсів; сприяє вибору нової логіки майбутнього; сприяє цілісному та

комплексному підходу до діяльності та її оточення; мінімізує нераціональні дії для подолання несподіваних змін і покращує координацію її діяльності; виступає ефективним засобом підвищення здатності підприємства справлятися зі змінами; сприяє баченню перспектив підприємства; координує роботу його різних структурних підрозділів; поліпшує контроль на підприємстві [3].

При здійсненні стратегічного планування та забезпечення його ефективності його необхідно дотримуватись ряду вимог, а саме: висока кваліфікація фахівців зі стратегічного планування; створення системи стратегічної інформації; ефективна система мотивації персоналу щодо розробки та реалізації стратегії; наявність стратегічного мислення керівників підприємств; наявність на підприємстві ефективної системи моніторингу та стратегічного контролю за реалізацією стратегії; здійснення стратегічного планування в комплексі з оперативним плануванням; безперервність процесу планування; сполучення формального та інтуїтивного підходів у стратегічному плануванні в процесі розробки стратегій; використання сучасної методології [3].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. На сьогоднішній день найбільші ризики для діяльності підприємств спричиненні війною. І саме стратегічному плануванню відводиться важлива роль у його запобіганні негативного впливу кризових явищ.

Основна ідея стратегічного планування полягає в тому, що лише шляхом постійного вдосконалення всіх елементів системи менеджменту на підприємстві можна успішно розвивати діяльність в умовах досить жорсткої конкуренції і непередбачуваних змін як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. Економічна ефективність від використання систем стратегічного планування проявляється в найбільш доцільному та найменш ризикованому використанні всіх видів ресурсів фірми, підвищенні рівня її конкурентоспроможності й створення сприятливих перспектив постійної і довгострокової присутності на цільовому ринку

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Загальна сума збитків українського бізнесу від війни. URL: https://lb.ua/economics/2023/01/27/543945_zagalna_suma_zbitkiv_ukrainskogo.html#:~:text=2023 (дата звернення: 20.09.2023).
2. Проблеми стратегічного планування та розвитку підприємств. URL: <file:///G:/%D1%81%D1%82%D0%B0/170-1.pdf> (дата звернення: 20.09.2023).
3. Шмиголь Н. М., Антонюк А. А., Кошелева М. О. Застосування стратегічного планування для стабілізації підприємства при загрозі банкрутства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2015. №3. С. 57-61.

ПРАКТИКА КРАЇН ЄС ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ

*Зуб Марія, кандидат економічних наук,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
545mystery@gmail.com*

Постановка проблеми. Штучний інтелект (ШІ) – це одна з новітніх технологій, яка швидко змінюється, розвивається і впроваджується в різні галузі світової економіки. З цих причин уряди багатьох країн виокремлюють інновації ШІ у головний пріоритет розвитку своєї економіки. Безумовно, що штучний інтелект, як найбільш революційна технологія сучасності, активно впливає на функціонування ринку праці та розвиток його інфраструктури в усьому світі. Однак, питання оптимізації зайнятості населення та безробіття завдяки використанню штучного інтелекту залишаються недостатньо опрацьованими та потребують дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан, тенденції впливу штучного інтелекту на різні галузі економіки, в тому числі ринок праці, є предметом вивчення багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед них: Н. Азьмук, Б. Герцель, А. Гранстрем, А. Сандберг, Й. Содергрєн, Ф. Кіяккіо, Г. Петропулос, Д. Піхлер. Проте, застосуванням штучного інтелекту для формування інфраструктури систем інноваційного розвитку ринку праці з метою оптимізації зайнятості населення та безробіття вчені почали займатися порівняно недавно, тому дане питання потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей тез. Метою статті є дослідження передового світового досвіду використання штучного інтелекту для формування інфраструктури систем інноваційного розвитку ринку праці та покращення оптимізації зайнятості населення і подолання безробіття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Штучний інтелект став дуже популярним в останні роки. Функціонування ринку праці та розвиток його інфраструктури в умовах еволюції штучного інтелекту – це дієві чинники впливу на формування соціально-економічного добробуту будь-якої країни та регіону. Загальновідомо, що технологічні інновації, зазвичай, призводять до заміщення зайнятості, яке відбувається, коли технологія замінює людей. Однак, сучасні технологічні інновації, зосереджені на використанні штучного інтелекту, вирізняються своєрідним впливом на зайнятість та безробіття. На наш погляд, вплив штучного інтелекту як рушія праці, слід розглядати з однієї точки зору через зміни на ринку праці в цілому. З іншої сторони, застосування штучного інтелекту для формування інфраструктури систем

інноваційного розвитку ринку праці може допомогти досягти ефекту оптимізації зайнятості населення та безробіття.

Останнє щорічне глобальне дослідження компанії «McKinsey» підтверджує, що компанії і підприємства, які побачили більшу користь «Generative AI» в порівнянні з традиційними можливостями штучного інтелекту (група, яку називають високопродуктивними засобами штучного інтелекту), вже випереджають конкурентів у застосуванні інструментів ШІ. На підставі аналізу даних Звіту встановлено, що очікувані руйнування бізнесу, завдяки впровадженню ШІ, будуть значними. Крім того, на думку експертів, впродовж наступних трьох років передбачаються помітні зміни робочої сили, зокрема: очікують як скорочення співробітників у певних сферах (на 20%), так і значний рівень перекваліфікації працівників (понад 20%), з метою задоволення мінливих потреб ринку праці в талантах [1].

Теперішній прорив у розвитку штучного інтелекту, на думку вчених-футуристів Андерса Сандберга з Інституту майбутнього людства при Оксфордському університеті та Бена Герцеля, засновника SingularityNET, змінить ринок праці. Існує судження, що штучний інтелект може модефікувати майже всю роботу найманих працівників, які займаються нефізичною працею, так званих «білих комірців». Крім того, фахівці передбачають, що через п'ять-сім років ШІ зможе замінити більшість функціональних завдань, які потребують фізичної сили. Навіть якщо ШІ буде лише інструментом, який зможе трансформувати деякі етапи роботи, це вже суттєво змінить функціонування ринку праці. Фахівці вважають, що кількість професій, які видозмінюватиме чи замінюватиме ШІ, зростатиме.

Генеративні ШІ, такі, як ChatGPT і DALL-E, можуть суттєво впливати на робочу силу в кількох напрямках, зокрема: автоматизація, аргументація, нові можливості працевлаштування [2]. Слід відзначити, що автоматизація генеративними ШІ окремих виробничих завдань, які раніше виконували люди, таких як: створення контенту, дизайн та обслуговування клієнтів, може призвести до значних втрат робочих місць у різних галузях економіки. Водночас, використання штучного інтелекту на ринку праці сприятиме підвищенню можливостей людини, у такий спосіб дозволивши працівникам зосередитися на більш цінних завданнях, які вимагають значної творчості та критичного мислення. У той же час, завдяки застосуванню штучного інтелекту на ринку праці, створюватимуться нові можливості працевлаштування населення у таких галузях, як розробка ШІ, аналіз даних і машинне навчання.

Теперішній прорив у розвитку штучного інтелекту, змінить не тільки ринок праці, але і його інфраструктуру. Особливої уваги для формування інфраструктури систем інноваційного

розвитку ринку праці заслуговує вивчення досвіду країн ЄС щодо оптимізації зайнятості населення та безробіття.

Штучний інтелект все більше застосовується державними службами зайнятості країн Європейського Союзу. На думку вчених, штучний інтелект і технологія роботів, можуть значно підвищити якість працевлаштування в скандинавських країнах. Ще 15 травня 2018 року на конференції в Стокгольмі представники державних служб зайнятості Данії, Швеції та Норвегії висловили своє бачення того, як скандинавська влада готує безробітних і себе самих до швидких змін завдяки впливу ШІ на ринок праці [3].

З того часу у державному управлінні Норвегії розпочалася дуже масштабна трансформація, яка на даний час розширює можливості та допомагає працевлаштуванню безробітних громадян. На думку керівника відділу знань і аналізу Датського агентства ринку праці та працевлаштування (STAR), Пітера Труелса Нільсена, «40 відсотків поточних робочих завдань можна автоматизувати завдяки штучному інтелекту та роботизованим рішенням». Фахівці глибоко переконані, що існують хороші передумови для того, щоб «пристосувати працівників і ринок праці до цієї нової реальності, однак це вимагатиме серйозних змін як у підході центрів зайнятості до виконання своїх функціональних завдань, так і до конкретного способу роботи».

Працівники служби зайнятості Швеції (Arbetsförmedlingen) вважають, що технологічний розвиток змінить традиційний підхід державного управління ринком праці на нову модель «JobTech». Запропонована вченими модель спеціалізуватиметься на застосуванні інноваційних технологій, які можна буде використовувати для забезпечення цифрових інновацій при працевлаштуванні безробітних осіб. Розробники моделі «JobTech» Йонас Содергрєн і Андреас Гранстрем переконані, що існує потреба в абсолютно новому підході функціонування державних служб зайнятості з приводу того, як працюють, що думають та які послуги пропонують їй фахівці громадянам, які шукають роботу. Слід зазначити, що модель «JobTech» запускає кілька конкретних проектів з використання великих даних і штучного інтелекту, один із яких використовує штучний інтелект для кращого розуміння потреб працівників у навичках.

У Данії, державна служба зайнятості «STAR» використовувала штучний інтелект для аналізу оприлюднених оголошень про роботу, щоб визначити, які навички потрібні роботодавцям. До того ж, фахівці державної служби зайнятості вміло поєднали отримані дані зі знаннями про те, на які типи вакансій претендують майбутні співробітники. На даний час, державна служба зайнятості «STAR» досліджує, чи можна використовувати отримані дані для

працівників різних кваліфікацій при пошуку ними роботи за умови, якщо штучний інтелект у майбутньому може зробити їхні професії зайвими.

Отже, основна мета трансформації вищезазначених скандинавських служб зайнятості – це розширення горизонту можливостей використовувати різноманітні дані, різносторонньо підтримувати громадян у побудові кращого власного майбутнього та створювати інноваційну інфраструктуру для загального блага.

Естонія завоювала імідж одного з найбільш оцифрованих, і орієнтованих на громадян, державних секторів у світі. У липні 2019 року урядом Естонії було прийнято «Національну стратегію штучного інтелекту» [4]. Основною метою стратегії стало – підвищення поширеності штучного інтелекту як у приватному, так і в державному секторах. На даний час, в Естонії впроваджено близько 80 різних програм ШІ, які працюють або розробляються в державному секторі.

Система штучного інтелекту, яка застосовується у Естонії, називається «Kratt», і має властивість самонавчатися. Термін «Kratt» в естонській міфології означає – чарівна істота, зроблена із сіна й оживлена в обмін на три краплі крові дияволу, яка виконує все, що наказує господар. В державному секторі Естонії використовується інструмент, який допомагає державним службовцям Естонської служби зайнятості (EUIF) розуміти та краще консультувати шукачів роботи [5].

Система машинного навчання під назвою «Kratt» ґрунтується на основі використання понад 100000 записів про клієнтів, розроблена для прогнозування різних варіантів навчання та працевлаштування для тих, хто шукає роботу, одночасно розподіляючи навантаження між державними службовцями. Дана система підтримки прийняття рішень консультує державних службовців служби зайнятості Естонії щодо найкращих варіантів допомоги безробітному претенденту повернутися до роботи, як-от навчання, перекваліфікація або вивчення мови. ШІ може аналізувати дані трудових книжок претендентів на роботу, визначає чи отримували особи допомогу по безробіттю та який їхній досвід роботи. Вищезазначені дії ШІ допомагають працівникам служби зайнятості спрямовувати безробітних на ефективніші шляхи пошуку роботи.

Основною перевагою естонської системи штучного інтелекту «Kratt» є те, що вона мінімізує будь-яку упередженість у сприйнятті претендента на роботу працівником державної служби зайнятості. Водночас, використання штучного інтелекту працівниками служби зайнятості значно покращує розуміння потреб клієнтів та сприяє кращому консультуванню

шукачів роботи. Ще важливими позитивними сторонами використання штучного інтелекту є: забезпечення оптимізації зайнятості населення, а також попередження та зниження тривалості безробіття на ринку праці тому, що це найдорожча ціна як для суспільства, так і для держави.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Базуючись на проведеному дослідженні, можна дійти висновку, що взаємозв'язок між штучним інтелектом, ринком праці та його інфраструктурою виходить за межі національних кордонів. З розвитком технологій можливості штучного інтелекту на ринку праці тільки зростатимуть. Векторами впливу штучного інтелекту на ринок праці є: часткова зміна зайнятості; доповнення зайнятості та підвищення конкурентоспроможності робочої сили. Безумовно, що вплив ШІ в різних сферах економіки підвищить ймовірність безробіття населення. Проте, за допомогою штучного інтелекту державні служби зайнятості зможуть навчати безробітних, а також прогнозувати ризики безробіття серед працюючих осіб, допомагаючи їм планувати наперед навчання і набуття нових навичок, щоб уникнути втрати професії або посади. Тому, практичний досвід країн ЄС щодо використання штучного інтелекту в діяльності служб зайнятості слід і надалі досліджувати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. The state of AI in 2023: Generative AI's breakout year. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai-in-2023-generative-ais-breakout-year#/>
2. Лихоманка штучного інтелекту. Що чекає на людство в найближчі роки? Відповідають топові вчені-футуристи та ChatGPT. URL: <https://forbes.ua/innovations/lihomanka-shtuchnogo-intelektu-shcho-chekae-na-lyudstvo-v-nayblizhchi-roki-vidpovidayut-topovi-vcheni-futuristi-i-chatgpt-03042023-12458>
3. Digitalisering giver jobcentre nye opgaver og muligheder. URL: <http://www.arbejdslivinorden.org/i-fokus/i-fokus-2018/tema-framtidens-arbetsliv/article.2018-05-18.0402555997>
4. New e-Estonia factsheet: National AI “Kratt” Strategy. URL: <https://e-estonia.com/new-e-estonia-factsheet-national-ai-kratt-strategy/>
5. How Estonia is using AI to tackle unemployment. URL: <https://techmonitor.ai/technology/ai-and-automation/how-estonia-using-ai-tackle-unemployment>

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РИЗИКОМ ЯК СКЛАДОВА МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Зуб Марія¹, Мельник Віталіна²,

¹кандидат економічних наук,

*²здобувач освіти, спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;*

¹ 545mystery@gmail.com ² vitalinkarudik@gmail.com

Постановка проблеми. У сучасному діловому світі, що швидко трансформується, здається, що єдина постійна річ – це зміни. Компанії, які не можуть встигати за темпами змін і адаптуватися до руйнівних інновацій, часто відчують труднощі. Є чимало компаній, які не змогли впровадити інновації та були змушені оголосити про банкрутство, злитися з іншою організацією або впали з вершини рейтингу компаній Fortune 500 – 88% фірм зі списку Fortune 500, які існували в 1955 році, зникли.

Кожен новий революційний продукт і послуга, зрештою, застаріють, перетворюватимуться на товари та витіснятимуться новими та кращими рішеннями, продуктами та компаніями. Можливо, це найкраще втілено у Kodak, Blockbuster, Polaroid, Pan Am, Sears, Compaq, Nokia, Yahoo та Blackberry. Щоб забезпечити здорові потоки доходів і довгострокове виживання, організації повинні мати збалансований портфель інноваційних проєктів, що охоплює горизонти короткострокових (основних), середньострокових (суміжних) і довгострокових (трансформаційних) ініціатив.

Добре збалансоване інноваційне портфоліо містить поєднання інновацій, що змінюють правила гри з високим рівнем ризику, і інновацій, які мають низький ризик. Балансування портфоліо – це техніка, яку використовують найкращі інноватори світу для аналізу довгострокових і короткострокових ризиків інноваційних проєктів, які розробляються компанією. Жодна організація не може дозволити собі ризикувати своїм бізнесом заради однієї великої ідеї. Подібним чином розробка купи маленьких поетапних проєктів також не принесе великого виграшу [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класиками в дослідженні інновацій були Френк Найлор, Пітер Друкер, Майкл Тіджар, Ерік фон Хіппель, Йозеф Шумпетер, Росс Кортрайт та ряд інших. Серед українських науковців варто відзначити праці І. Галаєва, Л. Губернського, О. Гончарова, С. Коваленка, Н. Ющенко, І. Гунька, Т. Васильєвої.

Формулювання цілей тез. Обґрунтувати роль та значення інноваційного ризику в сучасному діловому світі та в структурі менеджменту підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління інноваціями та інноваційним ризиком – це не новий процес у системі менеджменту, проте – це процес, який потребує постійного вдосконалення, оскільки сфера інновацій – це система постійних змін, що залежить від технічних новинок, які мають зростаючу тенденцію. В системі інструментів менеджменту розробляються механізми, які повинні врегульовувати та мінімізувати інноваційні ризики.

Матриця інноваційних амбіцій, представлена в Harvard Business Review (травень 2012 р.), є класичною моделлю, яка допомагає компаніям вирішити, як фінансувати різні ініціативи зростання. Лише небагато організацій думають про найкращий рівень інновацій на який потрібно орієнтуватися, проте далеко не всім вдається досягти цього. Матриця інноваційних амбіцій – це концепція, що відображає рівень амбіційності та інноваційності в організації або галузі. Вона дозволяє класифікувати підприємства, проекти чи галузі в залежності від їхнього ступеня орієнтації на інновації та амбіційності в досягненні цілей [1].

Матриця інноваційних амбіцій може включати такі осі:

А) Глибина інновацій: Від більш поверхневих, інкрементальних інновацій до більш радикальних та дискретних змін в продукції, процесах або моделях бізнесу.

Б) Широта застосування: Від орієнтації на конкретний продукт чи послугу до стратегій, що охоплюють більший спектр секторів та галузей.

В) Географічне розташування: Від локальних амбіцій до глобальних стратегій та засобів поширення інновацій.

Ступінь проникнення на ринку: Від нішевих ринків до широкого застосування великими масами споживачів. Згідно з Наджі та Таффом, найкращий підхід до інновацій – це думати про управління інтегрованим, збалансованим «портфелем» інноваційних ініціатив, які поділяються на три типи: основні, суміжні та трансформаційні [2].

Основні інновації – це ініціативи, які є поступовими (наприклад, розширення лінії, оновлення або покращення продуктивності існуючого продукту). Це сфера автоматичного оновлення або підтримки інновацій, які допомагають компанії залишатися актуальною та конкурентоспроможною. Це досить безпечні ініціативи з точки зору ризику. Сусідні інновації – вони розширюють існуючу організацію, залучаючи те, що вже дуже добре розвивається (частково основні інновації) у сусідніх нових місцях або спільних підприємствах.

Трансформаційні інновації – ці ініціативи представляють ті ініціативи, які розглядаються як проривні, радикальні або руйнівні інновації та є створенням абсолютно нових пропозицій чи ініціатив, і зазвичай передбачають ще більший ризик для досягнення.

Одним з основних факторів, які стримують інноваційну активність підприємств, поряд з браком фінансових ресурсів, є слабка ефективність механізмів державної підтримки, та слабо розвинена законодавча база, яка становить високий ризик. Інноваційна діяльність, в порівнянні з іншими видами діяльності, більш пов'язана з ризиком, оскільки повна гарантія позитивного результату майже відсутня. Через це інноваційні проєкти більше залежать від чинників невизначеності, які є причиною виникнення ризиків. Невизначеність розуміється неточністю і неповнотою інформації про умови (сценарій) проєкту. Результати невизначеності можуть бути позитивними (прибуток, дохід, інші вигоди), негативними (втрати) або нульовими (нерентабельність, беззбитковості). Сьогодні багато міжнародних компаній інвестують значні кошти у розвиток ефективних процесів управління ризиками проєктів в цілому, і в інвестиційні проєкти зокрема, що підкреслює необхідність цього напрямку [3].

Під час аналізу інноваційного проєкту ще на стадії передінвестиційних розробок слід врахувати чинники ризиків, виявити можливі ризики і зробити спробу їх мінімізувати. Природа невизначеності, ризиків і втрат під час реалізації інноваційних проєктів пов'язана насамперед із можливістю отримання фінансових втрат внаслідок прогнозного, ймовірнісного характеру майбутніх грошових потоків і реалізації ймовірнісних аспектів проєкту та поведінки його учасників, ресурсів, зовнішніх і внутрішніх обставин. Система управління ризиками – це співвідношення взаємопов'язаних взаємозалежних елементів, кінцевою метою яких є мінімізація ризиків.

Інноваційний проєкт можна визначити як комплекс дій, спрямованих на створення, виробництво і поширення результатів наукової праці на ринок – кінцевому споживачу. Інноваційний ризик – це ймовірність втрат, що виникають при вкладенні підприємницькою фірмою засобів у виробництво нових товарів і послуг, які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку [4]. Якщо конкретизувати загальне визначення ризику для аналізу проєкту, то метою системи є отримання очікуваного рівня прибутковості, а способом досягнення мети – реалізація цього проєкту. Тобто ризик проєкту – це міра невпевненості в одержанні очікуваного рівня прибутковості під час реалізації проєкту.

За результатами аналізу факторів щодо класифікації ризиків, можна зазначити, що існує декілька способів їх класифікувати, зокрема залежно від джерела виникнення, ступеню впливу,

місця виникнення, наслідків проявів, ступеня передбачуваності та можливістю страхування, але найзначущим є спосіб класифікації за джерелами ризику: фінансові ризики (виникають у результаті неправильного управління фінансовими потоками); страхові ризики; маркетингові ризики (можливі у випадках неякісних маркетингових досліджень); комерційні ризики пов'язані зі збитками, що виникають у процесі реалізації продуктів чи послуг або у випадках недоотримання прибутку; промислові ризики; інвестиційні ризики; політичні ризики; екологічні ризики. Також інноваційні ризики класифікують за ступенем впливу; по відношенню до підприємств (макро- і мікроризики); за стадіями життєвого циклу проєкту; управлінські ризики (тобто ризики, що виникають у процесі реалізації проєкту, на будь-якій стадії управлінської функції).

Можна виділити кілька основних видів ризику інноваційної діяльності, це ризик помилкового вибору інноваційного проєкту, ризик, пов'язаний із забезпеченням прав власності, технічний і економічний ризики. Основними чинниками інноваційних проєктів, які приводять до зростання ризику, є: впровадження нових технологій з метою оновлення продукції, використання нових технологій для розроблення нових продуктів та інновації у межах кадрової політики. Рівень ризиків інноваційних проєктів набагато вищий, ніж інших інвестиційних проєктів. Це пов'язано з великою конкурентоспроможністю та невизначеністю результатів проєктів у сфері інновацій. Але високий ризик компенсується збільшеною віддачею від реалізації проєктів.

Однією з важливих класифікацій є зовнішні і внутрішні ризики. До зовнішніх ризиків слід віднести податкові сплати штрафів, пов'язані з перевітками, зміни політичної ситуації, адміністративні ризики, банкрутство тощо. До внутрішніх відносяться збитки, втрата керованості, втрата інвестиційної привабливості, невиконання договірних зобов'язань з боку взаємодіючих організацій. Для зменшення можливих негативних результатів під час реалізації інноваційного проєкту ризиками потрібно управляти. Управління ризиком інноваційного проєкту – це процес, який зменшує або компенсує втрати підприємства, на якому цей проєкт реалізується, до настання несприятливих умов або до загрози появи ще більших ризиків. Модель управління ризиком інноваційного проєкту полягає в об'єктивній оцінці його рівня з метою забезпечення формування необхідного рівня прибутковості інвестиційних операцій та розроблення системи заходів, які мінімізують негативні фінансові наслідки для інноваційної діяльності підприємства [3].

Управління ризиками є одним з головних завдань, які вирішуються в рамках проєктного управління. Ризик існує на кожному етапі проєктування. Для управління ризиками потрібно дотримуватися послідовних дій, які передбачають:

- визначення та встановлення параметрів ризику (спочатку зрозуміти, де знаходиться посилення у проблемній області, тобто знайти слабкі місця);
- створення управлінського апарату, який допоможе розробити план дій для мінімізації або ліквідації ризику;
- оцінка ризику шляхом використання конкретного інструментарію та методичних підходів (якісна та кількісна оцінка);
- останнім і завершальним кроком у розробці плану дій є реалізація цих планів та заходів, які постійно адаптуються до мінливого середовища (моделювання ситуацій) [1].

Проте, на кожному із зазначених етапів мають місце постійні коригування механізму та підбору інструментарію, залежно від виду ризику. Тому, не існує постійно діючого алгоритму дій у разі настання ризику і стандартних методів його мінімізації і часто шаблонні параметри вимагають змін з врахуванням наявних факторів та вихідних даних, що описують ризикову ситуацію.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Управління інноваційним ризиком – це складний і багатосистемний процес, оскільки потребує постійного коригування відносно зовнішніх та внутрішніх ефектів. Враховуючи темпи технологічного процесу та постійну турбулентність фінансової системи внутрішнього і зовнішнього середовища, вдосконалення та пошук дієвих інструментів управління інноваційним ризиком потребує системних досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. 3 steps to manage innovation risk. (б. д.). Business Innovation Management Software and Services | rready. <https://www.rready.com/blog/3-steps-to-manage-innovation-risk>
2. Effective ways to reduce innovation risk. (б. д.). ASAE. https://www.asaecenter.org/resources/articles/an_plus/2022/06-june/effective-ways-to-reduce-innovation-risk
3. Shields, K. (2022, 3 березня). Chapter 9: Innovation risks. Open Library Publishing Platform – Pressbooks Ontario's Postsecondary Educators. <https://ecampusontario.pressbooks.pub/leadinginnovation/chapter/chapter-9-innovation-risks/>
4. Drucker, P. F. (1991). Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. Louisiana State University Press.p.87.

РОЛЬ МОЛОДІ У ВПРОВАДЖЕННІ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Зуб Марія¹, Хомяк Віолетта²

¹кандидат економічних наук,

²здобувач освіти, II курс,

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

¹ 545mystery@gmail.com ² violettakhomyak@gmail.com

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток новітніх технологій поступово зробив штучний інтелект (ШІ) частиною нашого повсякденного життя. В сучасних умовах, штучний інтелект кидає виклик як дорослим, так і молодому поколінню. Однак, за результатами опитування, проведеного Центром Разумкова, лише 5,6% респондентів в Україні використовують чат-боти з ШІ у навчанні, а 8,6% – у роботі. Більшість респондентів взагалі не користуються штучним інтелектом [1]. Зважаючи на це, підвищується значення зростання прийняття ШІ серед молодого населення та розширення його обізнаності з питань захисту від можливих загроз з боку штучного інтелекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та різних аспектів застосування штучного інтелекту присвятили свої роботи такі зарубіжні та вітчизняні вчені: А. Барр, Ч. Беббідж, М. Глибовець, Г. Іванченко, Д. МакКарті, А. Матвійчук, П. Норвіг, А. Тьюрінг, Д. Попов, І. Твердохліб, Е. Фейгенбаум. Однак, проблематика ролі молодого покоління у впровадження штучного інтелекту залишається актуальною та потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей тез. Метою дослідження є доцільність активізації використання молоддю штучного інтелекту задля відновлення та зростання економіки регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українська молодь впродовж останніх років все більше цікавиться штучним інтелектом. Проведені нами дослідження думки молоді в Україні та світі щодо суті, видів та сфер застосування штучного інтелекту дають підстави стверджувати про її дещо поверхневу загальну обізнаність з окреслених питань. Єдиного загальноприйнятого визначення поняття «штучний інтелект» не існує. Здебільшого, штучний інтелект в науковій літературі трактується як широкий термін, що означає здатність комп'ютерних систем виконувати завдання та процеси, які, зазвичай, потребують людського інтелекту. Водночас, під штучним інтелектом (ШІ) розуміється здатність машини імітувати людське мислення. Існує думка, що штучний інтелект – це алгоритм, код. У ньому немає ні відчуттів, ні свідомості. Штучному інтелекту бракує справжнього розуміння того, що таке бути людиною...

На думку вчених, штучний інтелект – це концепція високого рівня, яка описує здатність машини використовувати навички, пов’язані з людським інтелектом, наприклад міркування чи планування [2]. Крім того, на практиці штучний інтелект – це вже щось зовсім інше, ніж просто сервіс, який генерує текст або зображення.

Розрізняють чотири типи штучного інтелекту, які наведені на рис. 1 [3].

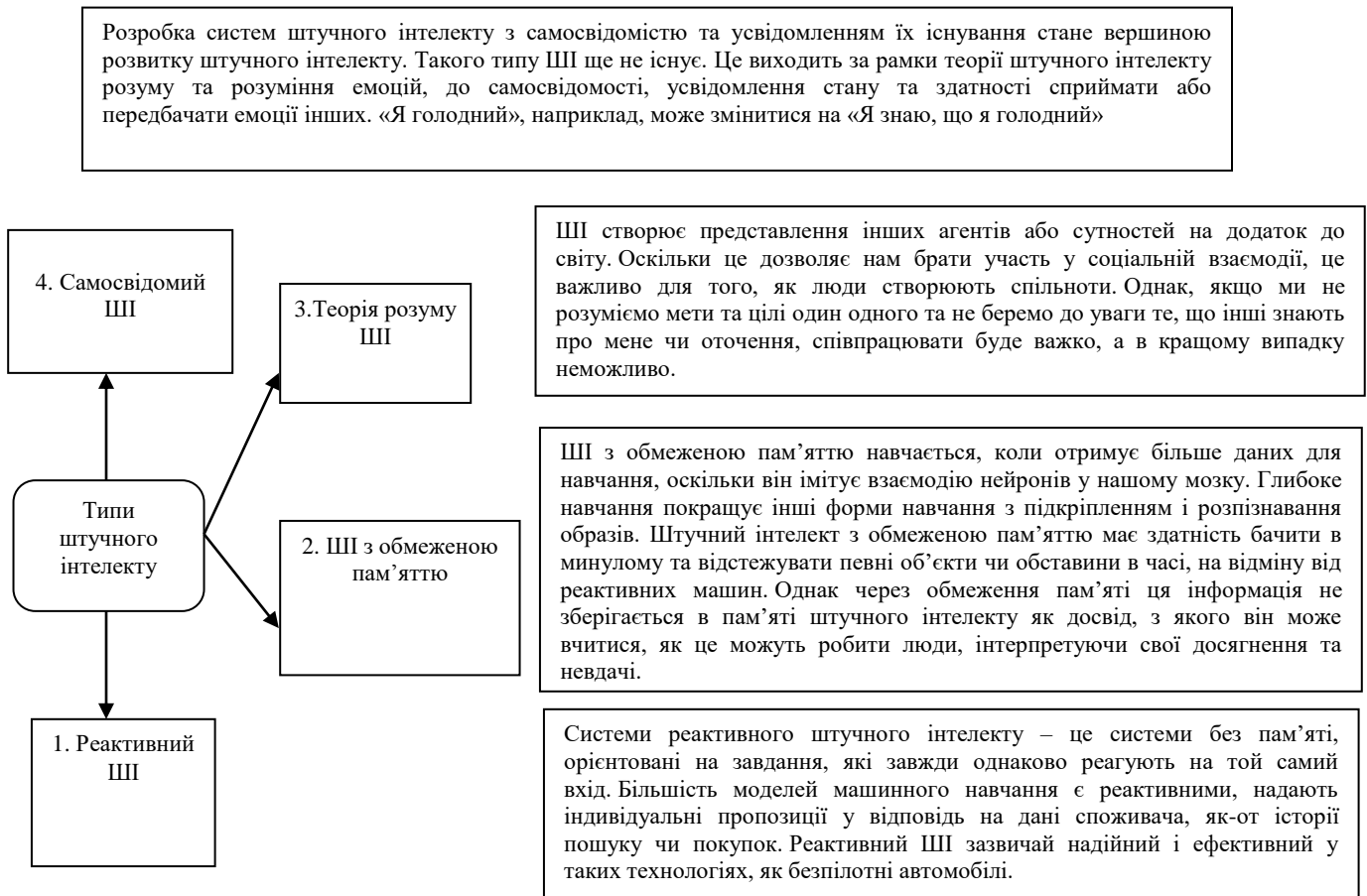


Рисунок 1 – Основні типи штучного інтелекту та їх застосування [3]

Джерело: *Exploring Four Main Types of Artificial Intelligence*. URL:

<https://www.analyticsinsight.net/exploring-four-main-types-of-artificial-intelligence/?ref=futurepedia>

Штучний інтелект можна класифікувати за різними критеріями: за метою використання, за методами навчання і за використовуваним алгоритмом. Так, прикладом з точки зору функціональних можливостей – є потужний ШІ, здатний виконувати завдання, подібні до людських, і навчатися самостійно; або слабкий штучний інтелект, який є більш обмеженим і призначений для виконання певних обмежених завдань. За призначенням розрізняють штучний інтелект як віртуальний помічник, промисловий робот чи медична діагностична система. До

того ж, штучний інтелект можна класифікувати за їхніми технічними характеристиками, якими є: методи машинного навчання, використовувані алгоритми, потреба в даних, продуктивність і гнучкість.

Основними характеристиками штучного інтелекту є – автономність та адаптивність. Автономність – це здатність виконувати завдання в складному середовищі без постійного керівництва користувача. Адаптивність – це здатність підвищувати ефективність, навчаючись на досвіді.

Штучний інтелект у всьому світі вважається ключовим рушієм економічного розвитку та інновацій. Очікується, що глобальний ринок штучного інтелекту досягне 1,399 мільярда доларів США у 2030 році, зростаючи на 33,5% протягом прогнозованого періоду 2023-2030 років [4].

Молоде покоління все частіше використовує штучний інтелект для різних аспектів свого приватного життя. Так, багато представників покоління Z (люди, які народилися між другою половиною дев'яностих та другою половиною двохтисячних років), дуже часто звертаються до соціальних мереж з питань пошуку модного одягу чи замовлення оригінального подарунку. Однією з переваг використання молоддю ШІ при пошуку сайтів є те, що пошукач може отримувати відеовміст і особисті рекомендації, а не лише посилання на відповідні веб-сайти, що є більш захоплюючим і привабливим. У категорії моди яскраві відео з примірками більш привабливіші для тих молодих людей, хто хоче знати, чи підійдуть їм різні речі. Безумовно, що такі нововведення, надають споживачам більше корисної інформації, ніж м'які статичні зображення. Отже, можна стверджувати, що молоде покоління в захваті від нових розробок. Молоді люди прагнуть спробувати все більше різних інструментів та продуктів штучного інтелекту (ШІ).

В той же час, існує безліч можливостей, які пропонує ШІ, однак про них ще не знають молоді люди. Зокрема, ШІ може допомагати планувати відпустки, організовувати заходи, писати креативний контент, досліджувати та аналізувати інформацію.

Слід зазначити, що за допомогою ШІ можуть навчатися як молоді люди, так і доросле населення. Отже, перед людством відкривається змога перетворити виклики штучного інтелекту на можливість навчання робочої сили різного віку в швидкому темпі технологічного світу. Обов'язковою умовою реалізації даного завдання має стати урахування молоддю цінності інституційної пам'яті старшого покоління. З іншого боку, молоді люди освоюють інструменти штучного інтелекту швидше, ніж люди похилого віку. Тому, цінність уміння молодих людей розпізнавати і використовувати найновіші інструменти штучного інтелекту сприятиме

практичному застосуванню ШІ дорослим населенням та залишатися затребуваними на інноваційному ринку праці.

Отже, застосування штучного інтелекту в різних галузях економіки ще більше зміцнює парадигму, згідно з якою вік не обов'язково є дискримінаційним. Як наслідок, не тільки дорослі передають мудрість молодому поколінню в односторонньому порядку. Ось чому дуже важливим є розуміння того, що навчальний процес щодо вивчення інструментів штучного інтелекту і їх практичного застосування має бути спільним для дорослих та молодих людей, і націленим на тісну співпрацю кількох поколінь. За таких умов, має відбутися розподіл обов'язків, використання здібностей і сильних сторін усіх членів суспільства.

Нинішнє молоде покоління поступово стає основною силою досліджень, розробок та використання штучного інтелекту. Як наслідок, все це сприятиме інтерактивній інтеграції людської мудрості та штучного інтелекту, допомагаючи всьому людству переосмислити, спроектувати та створити кращий світ. Тому, молодим людям в регіонах України необхідно вивчати основи штучного інтелекту для поглиблення розуміння його суті. Наступним кроком має стати знання про штучний інтелект на практиці, а також курси етики штучного інтелекту для всіх, хто хоче продовжувати заглиблюватися в тему.

Водночас, існує думка, що штучний інтелект – це передова технологія, яка спричинила руйнівні зміни в багатьох сферах. Впродовж 2022-2023 рр. людська спільнота почала справді хвилюватися щодо загрози, яку ця технологія може становити як для нашої країни, так і для людства в цілому. Тому, молоде покоління має бути достатньо обізнаним щодо соціально відповідального використання штучного інтелекту в різних сферах економіки. До того ж, для молодих людей важливо розуміти, що вони мають брати активну участь у створенні власного майбутнього.

Основними наслідками, на які, на наш погляд, молодь України повинна зважати є: значне зростання імпульсу демократизації управління інформацією та її використанням. Тобто, інформація для управління щоденною роботою стане доступнішою як молодим, так і працівникам зі значним стажем роботи. Це означатиме, що фокус використання інформації зміщуватиметься з основних стратегічних рішень на управління оперативною діяльністю. Завдяки тому, молоді фахівці будуть здатними отримувати більше нових знань.

З іншої точки зору, генеративний штучний інтелект в найближчій перспективі значно покращить співпрацю між співробітниками завдяки ширшого використання природної мови. Однак дані очікування від ШІ, будуть виправдані лише тоді, коли великі мовні моделі будуть

інтегровані як частина інструментів для всіх співробітників. Сильна сторона загальних мовних моделей, таких як «ChatGPT», у порівнянні з моделями штучного інтелекту, оптимізованими для конкретного випадку використання, полягає в їх широкій доступності та придатності для різних робочих завдань.

Завдяки творчому штучному інтелекту фокус посадових інструкцій зміщуватиметься з виконання завдань на завдання розвитку, які вимагатимуть креативності, і, з іншого боку, на взаємодію між людьми. Враховуючи те, що темпи технологічного розвитку у світі продовжують прискорюватися, доросле населення повинно об'єднатися з молодим поколінням, з метою дослідження змін, які відбуваються та відбуватимуться в галузях і професіях.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. На наш погляд, штучний інтелект – це наукова галузь, і в той же час, набір концепцій, проблем і методів їх вирішення. Дослідження світових тенденцій дає підстави стверджувати про те, що використання штучного інтелекту є основною стратегією підвищення національної конкурентоспроможності. Людське суспільство увійшло у новий світ гармонійного співіснування з розумними технологіями. У цьому новому світі люди та штучний інтелект все більше стають нероздільними, доповнюючи один одного. Попри це, взаємовідносини між людьми та технологіями штучного інтелекту також переходять від використання та співпраці до інтеграції. У цій новій хвилі змін, найімовірніше, молоді люди будуть змушені очолити технологічні інновації та втілити штучний інтелект у реальність.

Перспектива подальших досліджень полягає в тому, щоб максимально використовувати штучний інтелект при оцінці майна та нерухомості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. [Лише 15% українців використовують ChatGPT для навчання та роботи – опитування.](https://gwaramedia.com/lishe-15-ukraincziv-vikoristovuyut-chatgpt-dlya-navchannya-ta-roboti-opituvannya)
URL: <https://gwaramedia.com/lishe-15-ukraincziv-vikoristovuyut-chatgpt-dlya-navchannya-ta-roboti-opituvannya>
2. Tekoäly ja koneoppiminen. URL: https://pinja.com/palvelut/digitaalinen-liiketoiminta/tekoaly-koneoppiminen?utm_term=teko%C3%A4ly&utm_campaign=PS
3. Exploring Four Main Types of Artificial Intelligence. URL: <https://www.analyticsinsight.net/exploring-four-main-types-of-artificial-intelligence/?ref=futurepedia>
4. 人工知能の世界市場-2023年～2030年. URL: <https://newscast.jp/news/7406613>

ЗМІНИ АНАЛІТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Квасницька Раїса¹, Наконечна Катерина²

¹д.е.н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку,
rstepanivna@gmail.com

Хмельницький національний університет, Україна;

²здобувач освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

Постановка проблеми. Сьогодні Україна переживає важкі воєнні часи через віроломне повномасштабне вторгнення росії. Звичайно, війна нанесла незгладимий відбиток на економіці нашої країни і на кожному, окремо взятому, підприємстві. Так, вкрай важко в умовах воєнного стану розглядати питання щодо фінансової стійкості підприємств, складно її прогнозувати через виникнення форс-мажорних ситуацій, що приводять до скорочення масштабів діяльності, а також навіть до припинення діяльності через втрати матеріальних, трудових та й фінансових ресурсів.

Під час війни вони майже половина вітчизняних підприємств були змушені реформувати свій бізнес, перемістити свою діяльність у більш безпечні регіони України. При цьому, в період воєнного стану, підприємства стали все більше відмовлятися від залучення зовнішнього капіталу та переходити на самофінансування. Однак, зрозуміло, що не кожне підприємство володіє (чи має у своєму розпорядженні) достатнім обсягом власних коштів, щоб відмовитися від залучення кредитів. А тому, через наслідки війни, фінансовий стан багатьох підприємств зазнає серйозніших змін, ніж у мирний час. Тому, вкрай актуальними сьогодні є питання оцінки фінансового стану підприємства за форс мажорних обставин, обставин воєнного стану в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки фінансової стійкості підприємств є об'єктом дослідження багатьох учених-економістів, а саме: І. Бланка, А. Ванєвої, І. Гріщенко, Л. Костирко, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка, Ю. Цал-Цалко та ін. Однак, засади визначення фінансової стійкості підприємства в умовах сьогодення, в умовах війни, що характеризуються високим рівнем економічної невизначеності та ризиковості, потребують подальшого уточнення.

Формулювання цілей тез. Дослідження рівня фінансової стійкості підприємств, що функціонують в Україні та визначення підходів до її оцінки в умовах воєнного стану.

Основний матеріал дослідження. Здатність підприємства вистояти, протистояти і адаптуватися до дії екзогенних та ендогенних чинників є проявом його фінансової стійкості. «Фінансова стійкість – це властивість підприємства, яка відображає в процесі взаємодії зовнішніх і внутрішніх чинників досягнення стану фінансової рівноваги і його здатність розвиватися» [2, с. 523]. Дане визначення чітко регламентує, що на фінансову стійкість підприємства впливають чинники, які змінюються як під впливом зміни кон'юнктури фінансового ринку, розвитку економіки, так, на жаль, під впливом воєнно-політичної ситуації в країні.

Розглядаючи підходи до оцінки фінансової стійкості підприємств в умовах мирного часу, тобто в умовах їх звичайної діяльності, можна відмітити такі їх спрямування за напрямками аналізу, тобто аналізу: «структури майна; динаміки зміни активів та джерел їх формування; показників ліквідності; показників фінансового стану; показників ділової активності; показників рентабельності» [1, с. 3].

Звичайно, одним із ключових абсолютних показників фінансової стійкості підприємства є такий показник, як власний оборотний капітал (таблиця 1). Як видно з даних таблиці 1, власний оборотний капітал підприємств України у 2018-2022 роках має від'ємне значення, що демонструє нестачу власних коштів підприємств. Така ситуація спостерігається за всіма аналізованими видами підприємств: великими, середніми та малими. При чому, у 2022 році, при загальному зростанні від'ємного значення обсягу власного оборотного капіталу підприємств, лише великі підприємства демонструють покращення даних за цим показником. Що ж стосується середніх та малих підприємств, то їх власний оборотний капітал зазнав у 2022 році порівняно із 2021 роком значного скорочення (за середніми підприємствами від'ємне значення цього показника зросло на 84,1 млрд грн, а за малими зростання власного оборотного капіталу склало 152,1 млрд грн). Отже, підприємства України потребують зовнішніх джерел фінансування, що, своєю чергою, створює ризик втрати їх фінансової стійкості.

Оцінюючи рівень фінансової стійкості підприємства, обов'язковим є аналіз показників його ліквідності (платоспроможності). «Платоспроможність (ліквідність) - один з основних якісних показників діяльності підприємства, що визначає спроможність підприємства здійснювати платежі, розраховуватися з боргами в необхідному обсязі та в зазначений термін наявними у нього коштами або такими, які безперервно поповнюються за рахунок його діяльності» [3].

Таблиця 1 – Динаміка власного оборотного капіталу підприємств України за 2018-2020 рр. із розбивкою на великі, середні та малі

млр грн

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Власний капітал, в т.ч.:	2708,6	3092,7	3339,8	4113,3	3975,9
Відхилення від попереднього року	*	+384,1	+247,1	+773,5	-137,4
великі підприємства	1778,1	1758,4	1865,0	2176,9	2135,2
Відхилення від попереднього року	*	-19,7	+106,6	+311,9	-41,7
середні підприємства	514,0	707,2	825,7	1106,0	1022,0
Відхилення від попереднього року	*	+193,2	+118,5	+280,3	-84
малі підприємства	416,5	627,1	649,1	830,4	818,7
Відхилення від попереднього року	*	+210,6	+22	+181,3	-11,7
Необоротні активи, в т.ч.:	4584,3	4844,5	5312,3	5650,7	5622,2
Відхилення від попереднього року	*	+260,2	+467,8	+338,4	-28,5
великі підприємства	2337,0	2426,2	2577,3	2806,5	2637,5
Відхилення від попереднього року	*	+89,2	+151,1	+229,2	-169
середні підприємства	1219,1	1336,7	1507,9	1594,4	1594,5
Відхилення від попереднього року	*	+117,6	+171,2	+86,5	+0,1
малі підприємства	1028,2	1081,6	1227,1	1249,8	1390,2
Відхилення від попереднього року	*	+53,4	+145,5	+22,7	+140,4
Власний оборотний капітал, в т.ч.:	-1875,7	-1751,8 ↑	-1972,5 ↓	-1537,4 ↑	-1646,3 ↓
Відхилення від попереднього року	*	-123,9	+220,7	-435,1	+108,9
великі підприємства	-558,9	-667,8	-712,3	-629,6	-502,3
Відхилення від попереднього року	*	+108,9	+44,5	-82,7	-127,3
середні підприємства	-705,1	-629,5	-682,2	-488,4	-572,5
Відхилення від попереднього року	*	-75,6	+52,7	-193,8	+84,1
малі підприємства	-611,7	-454,5	-578,0	-419,4	-571,5
Відхилення від попереднього року	*	-157,2	+123,5	-158,6	+152,1

Джерело: Необоротні та оборотні активи, власний капітал та зобов'язання підприємств за видами економічної діяльності за 2018-2022 роки. Державна служба статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.10.2023) [4]

Варто зауважити, що «багато підприємств зустрілися із проблемами ліквідності. На початку війни чимало керівників підприємств вилучили кошти із обороту з метою їх збереження. Як результат – практично кожне підприємство погіршило показники ліквідності, а період погашення короткострокової кредиторської заборгованості суттєво зріс. Орієнтовно через три місяці після початку війни, коли більшою мірою бізнес адаптувався до воєнних дій, активність підприємств була частково відновленою, однак це принципово змінило політику управління ліквідністю» [1]. Одним із напрямів забезпечення як платоспроможності

підприємств, так і загалом його фінансової стійкості в умовах воєнного стану, стало утримання підприємствами більших обсягів грошей для їх поточних розрахунків. Такий підхід виник «через неможливість забезпечити комерційні кредити та труднощі з отриманням недорогих кредитів у банків, які дозволяють підприємствам працювати за рахунок власних коштів» [1].

Факторами, що підвищують коефіцієнт поточної ліквідності є:

- максимальне обмеження вкладень капіталу у важколіквідні та недопущення вкладень у неліквідні поточні активи;
- наявність «чистих» поточних активів (у вигляді грошових коштів, цінних паперів, які можуть бути перетворені на гроші негайно) у розмірі, достатньому для покриття фінансових зобов'язань, строки сплати за якими настали або настануть у найближчий час;
- залучення у господарський обіг позикових коштів на максимально тривалий час [5].

Формування готівкових резервів передбачає суттєве збільшення показників абсолютної ліквідності. Ці кошти повинні допомогти підприємству відмовитися від товарних кредитів та своєчасно користуватися можливістю придбати товари (ресурси) за більш доступними цінами або інвестувати у розвиток [6, с. 209].

Варто зауважити, що показники, ліквідності, які характеризують фінансову стійкість підприємств, в умовах воєнного стану логічно розглядати у зростаючому аспекті (хоча б на 0,1) порівняно з їх нормативних їх значень, що розглядаються в мирний час (таблиця 2).

Таблиця 2 – Нормативні значення показників ліквідності підприємства до запровадження воєнного стану і в умовах його дії Україні*

Показники ліквідності	Нормативні значення до запровадження воєнного стану	Нормативні значення під час дії воєнного стану
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	від 0,2 до 0,5	від 0,3 до 0,6
Коефіцієнт поточної ліквідності	більше 0,75	більше 0,85

Джерело: Складено авторами

В запропонований у таблиці 2 спосіб, підвищення нормативів ліквідності дає можливість підприємствам убезпечити свою діяльність від можливих ризиків нестачі оборотних коштів, а отже вплинути на певні внутрішні важелі забезпечення їх фінансової стійкості.

Отже, з метою підвищення фінансової стійкості в умовах воєнного стану, підприємства повинні нарощувати свої можливості щодо збільшення власних джерел фінансування

господарської діяльності та пошуку резервів зростання ліквідних активів. Попри це, підприємства мають забезпечувати найбільш раціональне та ефективне використання коштів, яке сприятиме не тільки виживанню в умовах війни, а й розвитку процесів виробництва та реалізації продукції, робіт та послуг, необхідних в країні та за її межами.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Підсумовуючи результати дослідження, можна стверджувати, що в умовах воєнного стану підходи до оцінки фінансової стійкості підприємств зазнають певних змін. Так, фінансова ситуація в Україні вносить корективи щодо достатності оборотних коштів підприємств, а особливо грошових (миттеволіквідних) коштів. Їх підвищений запас у підприємства закладатиме певні убезпечувальні від воєнних ризиків бар'єри, а отже, сприятимуть більшій впевненості у веденні бізнесу саме на території України. Звичайно, оцінка фінансової стійкості вітчизняних підприємств не локалізується лише на оцінці ліквідності цих підприємств. Тому, подальшого дослідження потребують питання оцінки фінансової стійкості за різними моделями із врахуванням чинників, що формуються під впливом дії воєнного стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Костенко Ю.О., Короленко О.Б., Гузь М.М. Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*, (43). URL: <http://surl.li/gdubs> (дата звернення: 08.10.2023).

2. Квасницька Р.С., Антонюк О.В. Стратегічні аспекти управління фінансовою стійкістю підприємства. Сучасний рух науки: тези доп. IV міжн. науково-практ. інтернет-конф., 6-7 грудня 2018 р. Дніпро, 2018.С.522-527

3. Щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: методичні рекомендації від 19.01.2006 р. №14. Дата оновлення 26.10.2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text> (дата звернення: 02.10.2023).

4. Необоротні та оборотні активи, власний капітал та зобов'язання підприємств за видами економічної діяльності за 2018-2022 роки. Державна служба статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.10.2023).

5. Ванєва А. Р. Оцінка ліквідності і платоспроможності підприємства. *Формування фінансових відносин в Україні*. 2019. № 8 (63). С. 52-61.

6. Гріщенко І. В. Оцінка показників фінансової стійкості підприємства. Перспективи розвитку фінансово-економічного простору України : зб. наук. праць. Вінниця, 2020. С. 208–211.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОСТАЧАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВО

*Кирилюк Олена, викладач вищої категорії,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
alonakiriluk0@gmail.com*

Постановка проблеми. Погано налагоджена система постачання матеріальних ресурсів на підприємство стає причиною великої кількості проблем на більшості підприємств вже протягом багатьох років. Неспроможність до ефективного управління матеріальними потоками сприяє збільшенню витрат на створення запасів, тим сам зменшуючи валовий прибуток підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади оптимізації постачання матеріальних ресурсів на підприємство належать С. Кузнєцовій, Е. Мате, В. Сергєєву та іншим. Р. Балоу, у свою чергу, розглядав логістику як процес управління рухом і запасами товарів, з метою отримання необхідним ресурсів, продуктів та послуг у потрібному місці та в потрібний час, і з найменшими витратами.

Формулювання цілей тез. Метою дослідження є розробка та відпрацювання усіх можливих варіантів оптимізації поставок тих чи інших ресурсів, необхідних для забезпечення безперебійності основних виробничих процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне підприємство є складною системою, яка найчастіше функціонує в умовах боротьби не лише за споживача своєї продукції чи послуг, але й за ресурси, без яких взагалі неможливе подальше існування. Водночас досягнення і утримання конкурентних переваг неможливе без ефективного управління ресурсами, які підприємство має в своєму розпорядженні. Ця проблема привертає увагу науковців та практиків вже багато років, що призвело до появи нових підходів та інструментів управління ресурсами підприємства. І якщо раніше основна увага була сконцентрована переважно на матеріальних ресурсах, сьогодні вже ні в кого не викликає сумнів, що до переліку ресурсів підприємства обов'язково потрібно включати й інформаційні ресурси. Сучасне підприємство володіє інформаційними системами, які дозволяють автоматизувати процес формування та розподілу ресурсів, зменшити або взагалі усунути певні ризики помилок або навмисних шкідливих дій з боку працівників, спростити процес прийняття рішень. Водночас жодна інформаційна система не може повністю замінити людину або ж уніфікувати всі процеси для усіх підприємств незалежно від галузі, розміру та інших особливостей. Саме тому

залишаються актуальними питання вдосконалення методичних основ управління ресурсами підприємства [5, 6, 8].

В умовах зростаючої ролі інформаційних технологій та все більшої цифровізації на рівні окремих підприємств та організацій може скластися хибна думка, що проблема управління ресурсами підприємства вже вирішена за допомогою існуючих програмних продуктів, які дозволяють систематизувати та автоматизувати багато завдань та процесів, пов'язаних з формуванням, збереженням та розподілом ресурсів підприємства. Водночас ряд наукових праць та аналітичних звітів постійно вказують на те, що усі ці програмні продукти пропонують узагальнені рішення, які не завжди підходять окремому підприємству і тому вимагають індивідуального налаштування під потреби кожного підприємства. Більше того, за кожним із цих інформаційних продуктів все ж стоїть людина і необхідність приймати рішення окремим управлінцем або групою менеджерів без можливості перекласти це завдання на комп'ютер [10].

Саме тому перш, ніж проводити автоматизацію, необхідно визначитися з методологічними основами управління ресурсами на підприємстві.

Насамперед, звернімо увагу на те, як науковці визначають матеріальні ресурси підприємства і що включають до їх складу. Так, Лола Ю. Ю. в своєму дослідженні пропонує визначення матеріальних ресурсів як «предметів праці, що повністю входять до складу продукції, яка виготовляється, та створюють її субстанцію або сприяють виробничому процесу» [7, с. 6.] Далі науковиця конкретизує приклади матеріальних ресурсів, зазначаючи, що у натуральній формі матеріальні ресурси підприємства – «це сировина, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби, паливо, незавершене виробництво та відходи виробництва». Таке визначення фактично не відрізняється від визначень багатьох інших науковців.

Олійник Є. В. визначає матеріальні ресурси як «сукупність предметів і засобів праці, які використовуються протягом тривалого часу і переносять свою вартість на вартість продукції, мають матеріальну форму, є базою ресурсного забезпечення підприємства та призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб [1, с. 42]. Автор також систематизував підходи до трактування матеріальних ресурсів і згрупував ці підходи відповідно до особливостей матеріальних ресурсів, а саме: матеріальні ресурси як сукупність предметів праці; матеріальні ресурси як засоби праці; матеріальні ресурси як сукупність основних та оборотних засобів; матеріальні ресурси, як виходить із самої назви, мають матеріальну форму; матеріальні ресурси використовуються у

виробничому процесі протягом тривалого часу; матеріальні ресурси переносять свою вартість на вартість продукції; матеріальні ресурси визначаються як товар.

І хоча таке групування потребує певних уточнень, зокрема, щодо відокремлення автором предметів праці, засобів праці та основних і оборотних засобів, в цілому цей перелік характеристик матеріальних ресурсів дозволяє глибше усвідомити їх суть, а відповідно і складність питання управління ними.

Михайлюк М. О. не виходить нового підходу щодо визначення матеріальних ресурсів підприємства, водночас, пропонує поділяти їх на власні (обладнання та інші матеріальні ресурси, внесені в якості статутного капіталу чи придбанні за рахунок власних коштів підприємства) та залучені (обладнання, встановлене на підприємстві, як інвестиції у виробництво підприємства). Автор підкреслює, що обладнання, орендоване тимчасово, придбане в лізинг чи куплене коштом цільового кредиту є «позиковими матеріальними ресурсами» [2, 28].

Також узагальнене визначення матеріальних ресурсів зустрічаємо в «Енциклопедії сучасної України», яка визначає матеріальні ресурси як «складову частину економічних ресурсів (у матеріально речовій формі), які використовують для досягнення конкретних економічних цілей». Також далі уточняється, що матеріальні ресурси «можна визначити як основні та оборотні засоби, які використовують або можуть використовувати у виробничому процесі (вони формують його матеріально-речову базу)» [11].

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що науковці переважно дійшли спільної згоди щодо того, що саме можна вважати матеріальними ресурсами підприємства. Водночас, як демонструє практика, проблемою залишається узгодженість дій щодо управління цими ресурсами, порядок прийняття управлінських рішень та подальший пошук шляхів більш ефективного використання матеріальних ресурсів.

Саме ці проблеми призвели до того, що окремі науковці почали приділяти більше уваги вдосконаленню підходів до управління матеріальними ресурсами підприємства.

Чернодубова Е. В. та Мартинов А. А. розглядають функціональний підхід до управління і вважають, що сутність функціонального підходу полягає в тому, що «потреба розглядається як сукупність функцій, які треба виконувати для її задоволення» [4, с. 860].

При цьому автори пропонують узагальнену ієрархію функцій підприємства, виділяючи чотири узагальнені функції: функцію виробництва, функцію обслуговування виробництва, функцію управління та функцію відтворення. Водночас, авторами не наводиться деталізоване

обґрунтування того, як такий підхід використовувати при управлінні матеріальними ресурсами підприємства

Водночас, цікавим є те, що автор виділяє три форми руху матеріальних ресурсів підприємства: натурально-речову, вартісну та соціально-економічну (форма власності на матеріальні ресурси, рівень зацікавленості в результатах використання матеріальних ресурсів, порядок розподілу доходів від продуктивного використання матеріальних ресурсів, форма участі в управлінні використанням матеріальних ресурсів). На думку автора, такий підхід дозволяє охопити усе різноманіття факторів, які визначають ефективність руху матеріальних ресурсів підприємства.

Теоретичні засади оптимізації постачання матеріальних ресурсів на підприємство належать Кузнецовій С.В., Е. Мате, Сергєєву В.І. та іншим. Р. Балю, у свою чергу, розглядав логістику як процес управління рухом і запасами товарів, з метою отримання необхідним ресурсів, продуктів та послуг у потрібному місці та в потрібний час, і з найменшими витратами.

Постачання матеріальних ресурсів – це процес забезпечення підприємства всіма необхідними видами ресурсів у встановлений термін і в обсягах, необхідних для нормальної роботи. Від організації своєчасного надходження матеріальних ресурсів у потрібній кількості, певної якості та асортименту значною мірою залежить рівномірний, ритмічний випуск готової продукції, її якість та ефективність роботи підприємства [3, с. 32].

Для ефективного управління необхідно більше уваги приділяти вдосконаленню процесу організації постачання матеріальних ресурсів на підприємство. Рівень виробничих витрат багато у чому визначається:

- вартістю матеріальних ресурсів, які підприємство використовує у процесі виробництва;
- кількістю витрат, пов'язаних із постачанням матеріальним ресурсів на підприємство, виникаючих в результаті доставки та зберігання матеріалів та сировини.

Насамперед, будь-яке підприємство, що функціонує в ринковому середовищі, повинно враховувати кон'юнктуру ринку при плануванні своєї діяльності. Саме тому важливою є співпраця з маркетинговим відділом, зокрема, в частині проведення і аналізу результатів маркетингових досліджень. Такі дослідження є затратними, тому підприємство може виконувати його силами сторонніх організацій або використовувати вже готові аналітичні звіти консалтингових компаній. В будь-якому випадку, основою планування обсягів виготовлення продукції, а, відповідно, і обсягів закупівель матеріальних ресурсів має бути прогноз обсягів реалізації продукції підприємства [12].

При цьому Рибачук Н. В. та Журко Т. О. пропонують при підготовці таких прогнозів враховувати життєвий цикл товару. Крім того, планово-економічний відділ має врахувати наявні виробничі потужності підприємства, вплив заходів з підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, можливість аутсорсингу виробництва при високому попиті на продукцію [9].

На великих підприємствах часто формують окремо відділ матеріально-технічного забезпечення, який також бере безпосередню участь в плануванні обсягів замовлень матеріальних ресурсів, проводить аналіз їх використання з врахуванням залишків, проводить пошук та підбір постачальників та забезпечує подальшу співпрацю з ними, безпосередньо постачає матеріальні ресурси на виробництво та виконує ряд інших важливих функцій, пов'язаних з управлінням матеріальними ресурсами підприємства.

Для аналізу підприємства на предмет ефективності організації постачання матеріальних ресурсів, був взятий акцент на виявлення можливих проблем та недоліків у логістичній системі. Основні чинники, які негативно впливають на систему постачання промислових підприємств України матеріальними ресурсами [3, с. 13]:

1. Відсутність цілісного, комплексного підходу до обліку логістичних витрат, у той час як існуюча система бухгалтерського обліку та практичні методики внутрішньовиробничого господарського розрахунку, які використовуються на промислових підприємствах ще з радянських часів, не дають можливості ефективно оцінювати витрати й результати логістичної діяльності.

2. Для ефективного управління матеріальними потоками необхідні кардинальні зміни у загальній структурі підприємства, перехід до більш гнучких організаційних форм, створення відповідних цехів та служб транспортно-складського господарства.

3. Нестача професіоналізму у більшості кадрів, численні недоліки у процесі підготовки працівників в галузі надання логістичних послуг.

4. Державні органи, які повинні регулювати логістичні процеси в країні, не здатні належним чином контролювати логістичний ринок. Це проявляється у нерозвинутій правовій базі, нестачі відповідних фахівців та центрів їх підготовки.

5. Різноманітні інновації гальмуються світовою економічною кризою, невирішеністю питання приватної власності, зменшенням обсягів виробництва товарів та послуг, інфляцією.

На жаль, у найближчому майбутньому дана тенденція матиме лише негативний характер, адже, зі слів голови Міжнародного валютного фонду, економічна криза, яка була спричинена пандемією коронавірусу COVID-19, стане наймасштабнішою із часів Великої депресії.

Для оптимізації процесу організації постачання матеріальних ресурсів на промислове підприємство необхідно притримуватись наступних рекомендацій:

1. Визначити оптимальні терміни постачання матеріальних ресурсів.
2. Розрахувати оптимальний розмір партії постачання, з дотримання точної відповідності між об'ємами постачань і потребами в них.
3. Здійснювати контроль за підтримку підвищенням якості логістичних процесів на підприємстві
4. За умови стабільного попиту, використовувати транспортні засоби, якими володіє підприємство.
5. Оптимізувати пошук постачальників і прагнути налагодження і вдосконалення відносин з ними.

Отже, для досягнення оптимального рівня постачання матеріальних ресурсів необхідно керуватись наступними провідними напрямками розвитку: постійне забезпечення підприємства усіма необхідними матеріальними ресурсами; оптимізація та розвиток відносин із постачальниками; застосування прогресивних засобів транспортування із метою зменшення часу і витрат на доставку; раціональне використання виробничих ресурсів; постійний та ретельний контроль виробничих витрат; покращення якості і часу виконання перевезень.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Отже, для підвищення ефективності діяльності підприємства, необхідно оптимізувати організацію поставок матеріальних ресурсів, а саме забезпечити своєчасне, безперебійне і комплексне забезпечення, у відповідності зі встановленими плановими завданнями.

Ефективно організована система постачання матеріальних ресурсів в кінцевому підсумку має суттєвий вплив на показники прибутковості підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Олійник Є. В. Матеріальні ресурси: підходи до розуміння та визначення Є. В. Олійник Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2017. Вип. 3 (104). Ч. 2. С. 59-64.

2. Михайлюк М. О. Систематизація методичних підходів до оцінювання матеріальних ресурсів на промислових підприємствах М. О. Михайлюк Ефективна економіка. 2017. № 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5499>.
3. Межинська-Бруй О. Ю. Організація матеріально-технічного забезпечення підприємства : конспект лекцій. Київ : НУХТ, 2012. 54 с.
- 4.. Чернодубова Е. В. Переваги функціонального підходу до управління витратами і доходами підприємства Е. В. Чернодубова, А. А. Мартинов Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 860–864.
5. Степаненко Т. О. Інтегроване управління матеріальними ресурсами промислового підприємства Т. О. Степаненко Стратегія економічного розвитку України. 2014. № 35. С. 132-140.
6. Степаненко Т. О. Аналіз функціональних зв'язків інтегрованої системи управління матеріальними ресурсами Т. О. Степаненко Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 26 (22). С. 58-62.
7. Лола Ю. Ю. Управління матеріальними ресурсами на підприємстві (логістичний та реінжиніринговий підхід): автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.00.04 економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) Ю. Ю. Лола Харківський національний економічний ун-т. Харків, 2009. 20 с.
8. Касатонова І. А. Сутність комплексних систем управління підприємством І. А. Касатонова. Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору: матеріали II Міжн. наук.практ. конф. 2019. С. 244-247.
9. Рибачук Н. В. Управління матеріальними ресурсами підприємства Н. В. Рибачук, Т. О. Журко Агросвіт. 2014. № 14. С. 58-63.
10. Barth C. Critical success factors in ERP upgrade projects C. Barth, S. Koch Industrial Management and Data Systems. 2019. Vol. 119, No. 3. P. 656-675.
11. Матеріальні ресурси Енциклопедія сучасної України. URL : <https://esu.com.ua/article-66969>.
12. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства : [підручник] Орлов О. О. Київ : Скарби, 2002. 336 с.

СПЕЦИФІКА ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

*Кублінська Ірина, кандидат технічних наук,
ВСП «Вінницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
i.kublinska@ukr.net*

Постановка проблеми. Завдання сучасної вітчизняної економіки – бути високопродуктивною та гнучкою, залишатися прогресивною у високорозвиненому інформаційному середовищі, бути здатною до ефективного використання існуючих трендів ринку праці. Інформатизація та діджиталізація сучасної цивілізації породжує потребу в досвідчених фахівцях, які не лише мають ґрунтовні фахові компетенції, але чудово володіють сучасними інформаційними технологіями, широко використовують різноманітні засоби вербальної та медіа комунікації, що створює ефективне підґрунтя для ефективності трудової діяльності й повсякденного життя людини.

Формулювання цілей тез. Метою дослідження є – визначення специфіки впровадження сучасних інформаційних технологій у сфері готельно-ресторанного бізнесу.

Постановка проблеми. Орієнтація на діджиталізацію всіх сфер економіки у тому числі й готельно-ресторанного бізнесу є стратегічно важливим вибором. В процесі організації та управління у готельно-ресторанних комплексах необхідно враховувати вирішення таких завдань:

- забезпечувати закладу високу конкурентоспроможність за рахунок не лише рівня сервісу, але й впровадження прогресивних інформаційних технологій;
- проводити постійне вдосконалення та розширення можливостей інтернет-комунікацій;
- розширювати контент у соціальних мережах;
- генерувати потребу як у співробітників, так і у відвідувачів користуватися інтернет-застосунками для комунікації та саморозвитку;
- впроваджувати в користування Rich Internet application;
- активне просування закладу в різноманітних веб-застосунках створення інклюзивного контенту, що дасть рівні можливості доступу до інформаційного контенту закладу споживачам з обмеженими можливостями [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щодо можливостей та перспектив застосування інформаційних технологій у сфері готельного і ресторанного бізнесу є ряд

наукових публікацій та посібників, зокрема роботи таких вітчизняних вчених як Мельниченко С., Скопень М., Папирян Г., Рябенка М., Ілляшенко С., Зубарева М. та ін. Впровадження інформаційних технологій у сфері готельно-ресторанного бізнесу розглядали у своїх роботах С. Мельниченко, О. Оліфірова, К. Федосова.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідною умовою ефективного впровадження інформаційних систем у діяльність сучасних готелів та ресторанів є не лише активне застосування автоматизованих систем управління, але й «пошукового маркетингу» та створення «інклюзивного контенту».

Пошуковий маркетинг (англ. Search engine marketing – SEM) – система заходів, спрямованих на збільшення відвідуваності сайту цільовою аудиторією, шляхом перерозподілу трафіку в Інтернеті з менш релевантних запитів місць у місця з більшою релевантністю.

Різновидом SEM є SEO (англ. search engine optimization – пошукова оптимізація) – комплекс заходів (усередині сайту) для підняття позицій сайту пошуковими системами з певних запитів користувачів.

Різні пошукові системи за одним і тим самим запитом дещо по-різному (у різній послідовності) видають інформацію. Так, наприклад, за запитом - ресторан «Ренесанс» Вінниця - в пошуковій системі Google.com на 1-й позиції відображається посилання на сторінку з інформацією про даний ресторан «ТОП-20 ресторанів Вінниці» і лише на 3-тій позиції - сайт даного ресторану; а у пошуковій системі Meta.com сайт даного ресторану відображається на 2-гій позиції. Це свідчить про те, що шанси сайту потрапити на перші позиції пошукових систем залежать від рівня оптимізації його змісту і структури. Необхідно брати до уваги, що різні браузері (Google Chrome, Opera, Internet Explorer і т.д.) також по-різному формують список видачі сайтів в одній і тій самій пошуковій системі [2].

SMO (англ. Social media optimization – оптимізація сайту під соціальні мережі) – комплекс заходів, спрямованих на залучення на сайт відвідувачів із соціальних медіа: блогів, соціальних мереж і т.п. З метою оптимізації пошукового маркетингу потрібно застосовувати такі правила:

- підвищувати посилальну популярність – робити такі сайти і додавати такий контент, на який будуть посилатися інші споживачі;
- спростити додавання контенту із сайту в соціальні мережі, закладки, RSS-агрегатори і т.д.;
- залучати вхідні посилання, заохочувати тих, хто ставить посилання;

- забезпечити експорт та поширення контенту з посиланнями на першоджерело;
- заохочувати створення сервісів, що використовують контент закладу [3].

SMM (англ. Social media marketing) – соціальний медіа-маркетинг (маркетинг у соціальних медіа), передбачає просування товарів та послуг, підвищення іміджу, анонси подій тощо в соціальних медіа. Можливості соціальних мереж із погляду охоплення цільової аудиторії та адресності колосальні: «Twitter» – сервіс, що надає можливість відправлення швидких повідомлень, використовуючи вебінтерфейс, SMS, служби миттєвих повідомлень або сторонні програми-клієнти, має більше 200 млн користувачів; «Facebook» – соціальна мережа створена студентами Гарвардського університету, має більше 600 млн користувачів; «Інстаграм» – соціальна мережа, що базується на обміні світлинами, дозволяє користувачам робити світлини, застосовувати до них фільтри, а також поширювати їх через свій сервіс і низку інших соціальних мереж. Належить компанії Meta Platforms. Є одним із найпопулярніших сервісів у мистецтві айфонографії і має понад 1 млрд. користувачів.

Щодо розробки інклюзивного контенту, то найбільш популярним технологіями є технології інклюзивного дизайну, такі як:

Кікстартер (Kickstarter) — платформа для фінансування проєктів — продемонстрував важливість інклюзивного дизайну. Вони розробили імплементацію відеосубтитрів для своїх проєктів, що дозволяє людям зі слуховими обмеженнями отримати інформацію про проєкт. Цей підхід покращує доступність та розуміння відео-контенту, забезпечуючи більш широку аудиторію та більше можливостей для участі. Імплементація відеосубтитрів підвищує доступність відео-контенту для людей зі слуховими обмеженнями, розширюючи аудиторію учасниками із підвищеними потребами щодо слуху.

Duolingo — популярний додаток демонструє інклюзивний дизайн, враховуючи різні стилі донесення інформації до користувачів. Вони надають можливість вибору аудіо-, візуального або комбінованого режиму передачі інформації. Це дозволяє користувачам з різними перевагами та стилями навчання ефективно сприймати контент [4].

ARIA — це набір атрибутів та правил, які допомагають розширити доступність веб-додатків та інтерактивних елементів. Використання ARIA дозволяє забезпечити правильне сприйняття та взаємодію з веб-елементами людям з обмеженими можливостями.

WCAG надає стандарти та настанови щодо доступності веб-контенту. Цей набір правил має три рівні відповідності: А, АА та ААА, що визначають рівні доступності. Деякі з основних принципів WCAG включають: доступність для всіх користувачів - забезпечення доступу до веб-

контенту для людей з різними видами обмежень; сприйнятливість - забезпечення того, щоб веб-контент був доступним для різних типів сприйняття, включаючи візуальне, аудіальне та тактильне сприйняття; забезпечення зручних способів навігації та взаємодії з веб-контентом, включаючи клавіатуру, голосове керування та інші інтерфейси.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Отже, широке та активне впровадження інформаційних технологій у господарській діяльності готелів та ресторанів сприятиме розширенню аудиторії їх споживачів, покращить враження користувачів та збільшить конкурентоспроможність закладу. Застосування основних принципів, таких як «пошуковий маркетинг» та «доступність для всіх споживачів», гнучкість та персоналізація, допоможе забезпечити позитивний досвід для кожного відвідувача.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Рябенка М.О. Впровадження інформаційних комп'ютерних технологій у ресторанному бізнесі. Економіка та суспільство. Одеса. (41).2022.
2. Шалева О.І. Застосування інноваційних інтернет-технологій у ресторанному бізнесі. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/shaleva.htm
3. Просування ресторану в інтернеті. Максим Малюк. URL: <https://emsider.ua/blog/prosuvannya-restoranu-v-interneti/>
4. Інклюзивний UX або як зробити продукт доступним для користувачів. Viacheslav Mykhailov. URL: <https://dou.ua/forums/topic/43564>

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

*Луцицька Наталія, викладач вищої категорії,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
lnu1969@ukr.net*

Постановка проблеми. Ресторанний бізнес України, як і вся індустрія гостинності, знаходиться в складних умовах. Спочатку пандемія COVID-19 призвела до скорочення частки сектору даного бізнесу у ВВП України на 82%, а зайнятість в ньому зменшилась на 64%. Не відновившись після пандемії, індустрія гостинності зазнала нових втрат від повномасштабного військового вторгнення росії. Наслідком цього стали не тільки величезні людські втрати, але й значні збитки секторів економіки, зокрема і готельно-ресторанної сфери. Сьогодні показником ефективності ресторанного бізнесу є відсутність збитків, можливість збереження персоналу, мінімальний розвиток бізнесу.

Жорсткі умови виживання передбачають активне впровадження у діяльність закладів ресторанного господарства інформаційних технологій, які дозволять вирішити проблеми управління в складних умовах, покращення обслуговування, залучення більшої кількості відвідувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням інформаційних систем та технологій у сфері ресторанного господарства займалися такі дослідники, як Комісаренко Н., Гавриш Н., Пашковська І., Данилюк М., Гончаренко Н. Питання щодо впровадження даних інформаційних систем та технологій на підприємства ресторанного бізнесу досліджували такі науковці, як Кучеренко К.В., Шевчук Л.Е., Татаринцева А.С., Зайцева О.І. та інші.

Формулювання цілей. Мета публікації полягає у дослідженні напрямків застосування інформаційних технологій в діяльності підприємств ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збільшення кількості ресторанів сприяє стрімкому посиленню конкуренції, досягнення успіху серед яких залежить від багатьох факторів, одним із яких є використання інформаційних технологій.

Більшість науковців вважають, що інформаційні технології це сукупність методів і засобів, що використовуються для збору, зберігання, обробки і поширення інформації.

Впровадження інформаційних технологій у процеси управління підприємством дозволяє:

– здійснити збір, оброблення, зберігання і представлення інформації про діяльність підприємства і зовнішнє середовище у зручному для оброблення і використання вигляді;

- підвищити оперативність і достовірність зібраної інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства;
- автоматично обробляти зібрану інформацію і формувати широкий спектр аналітичних і статистичних звітів, що різносторонньо характеризують результати роботи підприємства;
- посилити контроль за персоналом і більш ефективно боротися з фактами зловживань;
- підвищити якість і швидкість обслуговування клієнтів;
- оптимізувати бізнес-процеси, розгрузити персонал підприємства, звільнивши їх від ряду трудомістких і рутинних операцій.

Перспективними напрямками застосування інформаційних технологій в готельно-ресторанному бізнесі визначені наступні [5]:

1. Використання автоматизованих систем управління.
2. Впровадження систем он-лайн бронювання та он-лайн замовлень.
3. Хмарні технології і використання штучного інтелекту.
4. Роботизація діяльності закладу.

Використання автоматизованої системи управління рестораном дозволяє: оптимізувати бізнес процеси; вести управлінський облік; формувати звіти; контролювати роботу персоналу в реальному часі; підвищувати якість, зменшувати час на обслуговування; керувати та контролювати закладами дистанційно, незалежно від їх віддаленості; створювати і контролювати програми лояльності [2]

На ринку програмного забезпечення України представлено широкий ряд автоматизованих систем для закладів ресторанного господарства. Розглянемо найбільш популярні.

SERVIO POS [3] – багатофункціональний інструмент, спеціально розроблений для автоматизації кафе, барів і ресторанів, мета якого, оптимізувати управління підприємством для отримання максимального прибутку. Програмний продукт SERVIO POS легко налаштовується під вимоги як невеликих точок громадського харчування, так і під великі мережі, розважальні та готельні комплекси або комбінати харчування з великою кількістю точок продажів.

В першу чергу програма SERVIO POS – це робоче місце для обслуговуючого персоналу. До нього підключається все необхідне обладнання і налаштовуються інтеграції з іншими програмними модулями системи автоматизації. Дозволяє вести облік і контроль продажів, обслуговування, допомагає оптимально розподіляє ресурси, мінімізує витрати, підвищує рівень

сервісу, дозволяє організувати програму лояльності і контролювати її ефективність.

Poster POS [2] дозволяє автоматизувати усі процеси від прийняття замовлення до його виконання. Poster POS є хмарною системою автоматизації процесів у закладах громадського харчування. Як і більшість сучасних систем для автоматизації ресторанів, Poster POS включає в себе фронт-офіс і бек-офіс. Програма є таким готовим рішенням для малого бізнесу і автоматизує основні процеси невеликого закладу громадського харчування. Poster також підходить для мережі закладів. Програма замінює стаціонарну касу, дозволяє приймати та контролювати замовлення, друкувати чеки, вести складський облік.

Також можливе підключення додаткового обладнання: принтери чеків, банківські термінали та інші пристрої. Існують готові комплекти для швидкого старту.

У Poster є функціонал для гнучкого налаштування звітності у реальному часі: залишки на рахунках, виручка, чистий прибуток, усі транзакції, чеки та склад, фінанси.

ULTRA [1] – це сучасна ліцензійна автоматизована облікова система, яка здатна взяти під повний контроль всі в закладі: від цілодобового спостереження над співробітниками до якості обслуговування клієнтів. Головні можливості програми ULTRA ресторан: зведений в єдину систему товарний та фінансовий облік; аналітична та бухгалтерська звітність; управління роботою: зал, кухня, каса, бухгалтерія; управління попередніми замовленнями; клієнтська підтримка; цілодобове спостереження за персоналом та зниження ризику зловживань; гнучка система знижок і бонусів. Програмне забезпечення для кафе ULTRA складається з двох модулів: фронт-офіс і бек-офіс. Вони виконують різні завдання, відразу зводяться в одну систему, що дає можливість аналізувати та швидко приймати управлінські рішення.

Необхідно зазначити, що розглянуті програмні продукти мають подібний функціонал, кожна має свої переваги і недоліки. Вибір конкретної залежить від особливостей закладу, фінансової спроможності і побажань власників.

Згідно з останніми дослідженнями ResearchAndMarkets обсяг світового ринку доставки громадського харчування онлайн в 2019 році склав \$ 84,6 млрд. За прогнозами аналітиків, активне зростання продовжиться і в майбутньому – в середньому на 9,8% – до 2026 року. В Україні сегмент доставки також показує активне зростання: за останні 5 років ринок виріс на 35% [4]. Тому важливе місце в роботі закладів ресторанного господарства займають системи онлайн замовлення і доставки. Використання таких систем дозволить: розширити аудиторію, збільшити виручку, забезпечити конкурентну перевагу. Для організації онлайн замовлення та доставки заклад ресторанного господарства може розробити власний додаток для он-лайн

замовлень, скористатись спеціалізованими платформами такими як UberEats, DoorDash і Grubhub, які надають ресторанам інструменти для онлайн-замовлень і доставки або використатит можливості автоматизованих систем.

Тенденція зберігати дані закладу не на власному сервері у закладі, а у хмарі все більше набирає обертів. Ресторатори бажають мати повний доступ до операційних даних та аналітики з будь-якої точки світу, а не залежати від одного робочого місця. Одна з найбільших переваг хмарної системи – надійність. Інформація зберігається на хмарних серверах. Ресторан може безперебійно працювати, навіть якщо виникнуть проблеми з мережею чи одним із серверів. Особливе значення хмарні технології мають для створення систем безпеки ресторанів. Хмара забезпечує централізовану систему керування фізичними пристроями або датчиками, такими як камери, пристрої для виявлення вторгнень і пристрої контролю доступу, з будь-якого підключеного пристрою або застосунку для смартфона [5] .

Ще одним напрямком, який швидко розвивається в закладах ресторанного господарства є штучний інтелект. Прикладами використання штучного інтелекту є:

1. Чат-боти. Чат-бот – це програма, яка розробляється на основі технологій машинного навчання та нейромереж та імітує віртуального співрозмовника, який з'ясовує потреби та бажання клієнта закладу ресторанного господарства. Інформація надається у текстовому, інтерактивному або мультимедійному форматі. Чат-боти використовують у соціальних мережах та месенджерах, у мобільних додатках та пошукових системах, на сайтах. Використання чат-боту дозволяє взаємодіяти з клієнтами, здійснювати бронювання в режимі он-лайн, перевірити історію замовлень, організувати програму лояльності тощо. Додатковими можливостями можуть стати особистий кабінет клієнта та організація зворотнього зв'язку.

2. Кіоски. Кіоск самообслуговування представляє собою сенсорний екран, який дозволяє запропонувати відвідувачам альтернативний спосіб формування замовлення і оплати, використовується в закладах ресторанного господарства з великою пропускною спроможністю (фаст-фут, ресторани в громадських місцях). Переваги застосування кіосків полягають в наступному: організація цілодобової роботи; підвищення швидкості і якості обслуговування; розвантаження касових зон в годину пік; економія на організації робочих місць касирів; використання кіосків в якості рекламних панелей.

3. Роботизація. Цей напрямок для України є новим, але він швидко розвивається. Роботизацію розглядають як один з найефективніших методів вирішення проблеми персоналу в майбутньому. Мова йде не про заміну людей роботами, а скоріше про оптимізацію процесів у

роботі співробітників.

Роботи можуть використовуватись в двох напрямках – на кухні (back of the house) та в залі (front of the house). Прикладів першого типу поки більше: роботизовані руки, які смажать бургери (Miso Robotics), або автомати, які готують салати to go (Spruce). Такі технології дозволяють досягти однакової якості продукту в закладах. Роботи для обслуговування в залі поки що використовуються рідше і виглядають дуже дивно. Одна з останніх новинок, яку презентували в останньому NRA Show в Чикаго, – робот Penny 2 (Bear Robotics). Він вміє рухатися по вузьких коридорах, орієнтуватися в натовпі, доставляти їжу і забирати брудний посуд. У новій моделі з'явився планшет, за допомогою якого можна приймати замовлення і спілкуватися з гостем [6]. Цей перелік напрямів не є вичерпним і постійно оновлюється.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Отже, впровадження інформаційних технологій в діяльність закладів ресторанного господарства забезпечує підвищення їх прибутку, надає конкурентні переваги на ринку у довгостроковій перспективі, дозволяє задовільнити всі запити і потреби споживачів. На українському ринку представлена велика кількість програмних продуктів, що дозволяє закладу ресторанного господарства обрати те, що підходить найбільше. Разом з тим, поряд з інтегрованими інформаційними системами в ресторанах застосовуються інші технології, такі як штучний інтелект, що є перспективним напрямом в подальших дослідженнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Програми автоматизації бізнесу Ultra - завантажити демо версії програмного забезпечення бізнесу безкоштовно. ULTRA.URL:<https://ultra-company.com/>
2. Poster POS спрощує ведення ресторанного бізнесу. URL: <https://joinposter.com/ua>
3. Рибаківа С.С., Миронов Д.А. Сучасні системи автоматизації управління закладами ресторанного господарства. Scientific Bulletin of PUET: Economic Sciences 1(107) 2023, (2 (108)).URL: <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2023-2-9>
4. SERVIO POS ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ. URL:<https://expertsolution.com.ua>. <https://expertsolution.com.ua/uk/servio-pos-modul>
5. Технології та інновації, які змінюють ресторанний бізнес URL: <https://sfii.gov.ua/tehnologii-ta-innovacii-yaki-zminjuyut-restorannij-biznes/>
6. ТОП-13 трендів у ресторанному бізнесі у 2023 році/ URL: <https://joinposter.com/ua/post/restoranni-trendy>

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕРНЕТ-ЕКВАЙРИНГУ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Максимович Маргарита¹, Руденко Олексій²

¹викладач вищої категорії, margarita290464@gmail.com

²студент, olrudenko@htek.ukr.education

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

Постановка проблеми. Тема "Особливості інтернет-еквайрингу в умовах військового стану" є дуже актуальною в сучасних умовах, оскільки військовий стан суттєво впливає на роботу банківських систем та послуг. Як свідчить практика під час воєнного конфлікту виникають проблеми з доступом до інтернету, заборони на переказ коштів, а також обмеження у роботі банківських установ. Це в свою чергу стає проблемою для бізнесу та інших організацій, які користуються послугами інтернет-еквайрингу. Дослідження даної теми дає можливість зрозуміти, які ризики можуть виникнути в умовах військового стану та як їх можна запобігти.

Аналіз останніх досліджень. Останні дослідження та публікації розглядали різні аспекти надання банківських послуг, проведення банківських операцій та укладання банківських угод на національному рівні. Дослідження цього питання були проведені вченими-економістами, такими як В. Марусова, М. Медведєва, О. Артем'єва, Д. Льовін, В. Лупандін, І. Єгоров та іншими. Також були опубліковані роботи, що стосуються впровадження інновацій у банківську сферу. Ці публікації розглядали різні аспекти розвитку інноваційної діяльності в банківській сфері і технологічні тенденції, а також створення та функціонування необанківських установ. У сфері інформаційно-комунікаційних технологій для обслуговування клієнтів банків також було проведено дослідження, представлені в роботах М. Деменкова, В. Корнівської.

Формулювання цілей тез. Мета даного дослідження полягає в аналізі та визначенні впливу військового стану на сектор інтернет-еквайрингу в Україні з урахуванням проблем, що виникають, описі ризиків та аналізі різних змін в інтернет-еквайрингу в умовах військового конфлікту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еквайринг, або можливість обслуговування платіжних карт при оплаті товарів і послуг, є ключовим фактором для успішного розвитку торгового підприємства. Термін "еквайринг," який походить від англійського слова "acquiring," в банківській галузі визначає систему, яка дозволяє приймати платіжні карти для оплати товарів і послуг, забезпечуючи можливість розраховуватися без готівки. З часу виникнення цієї функції навіть малий пластиковий карт, який замінює традиційні гроші, став настільки популярним, що ми вже не можемо уявити свого життя без нього.

У широкому розумінні під поняттям еквайринг слід розуміти послугу, яку банк надає організаціям для забезпечення технологічної, розрахункової та інформаційної підтримки платіжних операцій, виконаних з використанням платіжних карт на обладнанні, яке надається банком. Для користування всіма перевагами еквайрингу, організація повинна укласти договір з банком, який виступає як власник платіжного обладнання, такого як платіжні термінали або пін-пади, встановлені в торгових точках, ресторанах або інших організаціях для прийому платіжних карт у зв'язку з касовими операціями. Отож, інтернет-еквайринг передбачає процес прийому онлайн-платежів за товари та послуги. Це означає, що підприємство може приймати платежі через свій веб-сайт або мобільний додаток за допомогою банківської картки або електронного гаманця. Інтернет-еквайринг забезпечує швидкість, зручність та безпеку оплати для клієнтів та підприємств [1].

В Україні інтернет-еквайринг використовують різні бізнеси, включаючи онлайн-магазини, туристичні агентства, готелі, ресторани, послуги доставки та інші. Також інтернет-еквайринг можуть використовувати фізичні особи для оплати рахунків та покупок в інтернеті. За даними Національного банку України, у 2020 році обсяг оплати через інтернет збільшився на 40% порівняно з попереднім роком. Це свідчить про зростання популярності онлайн-платежів та використання інтернет-еквайрингу в Україні.

Інтернет-еквайринг може бути класифікований за різними ознаками, а саме: за способом підключення до системи: прямий (за допомогою API) та опосередкований (через платіжних агрегаторів); за типом операції: платіжна картка (Visa, Mastercard, American Express тощо), електронні гроші (PayPal, WebMoney, Yandex.Money тощо), мобільний платіж (Apple Pay, Google Pay тощо); за місцем здійснення операції: на сайті продавця, в мобільному додатку, в онлайн-магазині; за типом оплати: одноразова, регулярна, розстрочка; за рівнем безпеки: 3D-Secure, SecureCode, Verified by Visa; за вартістю послуг: комісійний та безкомісійний інтернет-еквайринг.

В даний час в Україні вартість еквайрингу та ставки інтерчейндж є вищими, навіть порівняно з європейськими показниками. На ринку платіжних послуг переважають дві основні платіжні системи, і тому для українських підприємців практично не існує інших альтернатив для пошуку інших компаній, які надали б ці послуги. Зараз український бізнес знаходиться в складному становищі і не має вільних ресурсів, щоб включити підвищену вартість інтерчейндж (еквайрингу) у свої витрати. Асоціація ритейлерів України звертається до уряду, міжнародних

платіжних систем, таких як MasterCard та VISA, а також до українських банків, з проханням не підвищувати ставки інтерчейндж (еквайрингу) до завершення воєнного стану [2; 5].

Крім того, українські ритейлери закликають не застосовувати умови Меморандуму між платіжними системами та Національним банком до закінчення воєнного стану. Цей документ передбачав графік зміни ставки інтерчейндж до липня 2023 року. Меморандум, до якого сьогодні апелюють міжнародні платіжні системи, був укладений в умовах миру і не враховував складностей, в яких українці та бізнес знаходяться протягом другого року повномасштабної війни. Умовно визнано дивним, що глобальний бізнес, який складає практично 99,4% ринку в Україні (45,5% для Visa Inc. та 53,9% для MasterCard Inc.), не постраждав практично від війни, оскільки вони є глобальними гравцями, а саме: чистий прибуток Visa Inc. за 2022 рік склав \$14,96 млрд, а чистий прибуток MasterCard Inc. – \$9,93 млрд [3].

Говорячи про проблеми, які виникають в умовах військового стану для інтернет-еквайрингу, слід звернути увагу на:

1. Обмеження доступу до інтернету: У разі військового конфлікту може виникнути проблема з доступом до інтернету. Це може ускладнити роботу банківських систем та послуг, які базуються на мережі Інтернет.

2. Заборони на переказ коштів: У разі введення військового стану можуть бути введені заборони на переказ коштів через банківські системи. Це може ускладнити роботу бізнесу та інших організацій, які користуються послугами інтернет-еквайрингу.

3. Обмеження у роботі банківських установ: У разі введення військового стану можуть бути обмеження у роботі банківських установ. Це може призвести до зниження якості та швидкості обробки фінансових операцій.

4. Зміна попиту на послуги інтернет-еквайрингу: У разі введення військового стану може змінитися попит на послуги інтернет-еквайрингу. Наприклад, якщо більшість бізнесів припиняє свою діяльність через військовий конфлікт, то попит на послуги інтернет-еквайрингу може зменшитися.

5. Ризики безпеки: У разі введення військового стану можуть збільшитися ризики безпеки фінансових операцій через збільшення кількості крадіжок, шахрайства та інших злочинних дій.

Очікувані ризики в умовах військового стану для інтернет-еквайрингу можуть включати:

1. Зниження обсягу транзакцій (може зменшитися кількість транзакцій через зменшення активності бізнесів та споживачів).

2. Збільшення ризику шахрайства (може збільшитися кількість шахрайств та крадіжок, оскільки злочинні елементи можуть використовувати ситуацію для здійснення злочинних дій).

3. Обмеження доступу до фінансових ресурсів (можуть бути обмеження у доступі до фінансових ресурсів, що може ускладнити роботу банківських установ та інших фінансових організацій).

4. Збільшення ризику технічних проблем (може збільшитися ризик технічних проблем через непередбачувані обставини, що можуть вплинути на роботу банківських систем та послуг інтернет-еквайрингу).

5. Збільшення ризику валютних коливань (може збільшитися ризик валютних коливань через непередбачувані обставини, що можуть вплинути на курси валют та фінансові ринки).

Потрібно взяти до уваги, що попит на послуги інтернет-еквайрингу може зазнавати різних змін в умовах військового конфлікту, враховуючи різні фактори та обставини [4]. Ось деякі зміни, які можуть відбуватися в цьому контексті:

– Зменшення попиту в окремих секторах: У військових конфліктах може бути обмежено або припинено діяльність певних видів бізнесу, зокрема роздрібних магазинів, ресторанів і інших закладів. Це може призвести до зменшення обсягу операцій і, відповідно, попиту на послуги інтернет-еквайрингу.

– Збільшений попит на онлайн-торгівлю: У військових конфліктах люди можуть шукати способи забезпечити собі основні товари та послуги, і це може підвищити попит на онлайн-торгівлю. Платіжні системи і послуги інтернет-еквайрингу можуть відчувати збільшений попит від бізнесів, які переходять до онлайн-продажів.

– Зміна попиту на фінансові послуги: У військових конфліктах може змінюватися попит на фінансові послуги в залежності від економічної стабільності та доступності готівки. Якщо ситуація стає нестабільною, може збільшитися попит на безготівкові платежі та інші фінансові послуги, які можуть бути забезпечені через інтернет-еквайринг.

– Зростання бізнесу в інтернеті: У військових конфліктах бізнеси можуть змушені змінювати свою стратегію і переходити до більш онлайн-орієнтованої моделі. Це може призвести до зростання попиту на послуги інтернет-еквайрингу для обробки онлайн-платежів.

– Збільшений попит на безпеку та обмеження шахрайства: У військових конфліктах може збільшитися ризик шахрайства та кібератак. Тому бізнеси можуть більше звертати увагу на забезпечення безпеки платежів, що може призвести до збільшеного попиту на послуги з обмеження шахрайства та кіберзахисту.

Загалом, вплив військового конфлікту на попит послуг інтернет-еквайрингу залежить від багатьох факторів, включаючи особливості конфлікту, економічну стабільність та індивідуальні потреби та стратегії бізнесів і споживачів.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. На основі аналізу вищезазначеної інформації можна зробити наступні висновки та визначити перспективи подальших наукових досліджень в області інтернет-еквайрингу в умовах військового конфлікту. Дослідження підтверджує важливу роль інтернет-еквайрингу в сучасному бізнес-середовищі та показує, що ця послуга стає все більш популярною, як для бізнесу, так і для споживачів. Дослідження наголошує на важливості аналізу впливу військового конфлікту на сектор інтернет-еквайрингу. Це відкриває широкий спектр можливих ризиків та можливостей, які потребують подальшого дослідження.

Подальше дослідження може включати аналіз динаміки змін в попиті на послуги інтернет-еквайрингу в умовах військового конфлікту і визначення тенденцій розвитку цього сектору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Здір В. А., Дернова І. А. (2017). Сутність еквайрингу, його види та переваги. *Економіка і суспільство*. Вип. 13. С. 1100-1104.
2. К. Абрамов Інтернет-еквайринг та перспективи його розвитку. https://ufin.com.ua/analit_mat/gkr/132.htm
3. Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні : матеріали III Міжнародної наук.-практ. конф. молодих вчених і студентів (м. Львів, 2 березня 2023 р.) : тези доповідей. Львів : Львівський торговельно-економічний університет. 560 с.
4. Корецька Н. І., Якубовський В. О. (2017). Оцінка сучасного стану розвитку торгового еквайрингу в Україні. *Економічний форум*. № 2. С. 301-310.
5. Про здійснення операцій із використанням електронних платіжних засобів : Постанова Правління Національного Банку України від 5 листопада 2014 року № 705 // *Офіційний вісник України*. 2014. № 99. с. 2918.

ЩО ТАКЕ QR-МЕНЮ ДЛЯ РЕСТОРАНІВ: ПЕРЕВАГИ ТА ФУНКЦІЇ ОНЛАЙН-МЕНЮ

Матвієнко Людмила, викладач вищої категорії,

ВСП «Вінницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

lyudasik24@gmail.com

Постановка проблеми. З кожним роком технології все більше проникають у наше повсякдення, вносячи зміни в різні сфери діяльності. QR-коди для меню в ресторанах і кафе стають однією з таких новацій, котра набуває все більшої популярності та змінює спосіб, яким відвідувачі замовляють їжу і знайомляться з переліком страв і напоїв. Будьмо відвертими, з ким би ви не були, в який би заклад не заходили, ваш телефон знаходиться або в руці, або в кишені в найближчому доступі. І якщо раніше люди в закладах просили меню, зараз вони поглядом шукають той чарівний піксельний квадратик, до якого піднесуть телефон, отримають усю найважливішу інформацію та уникнуть зайвих розмов. Меню з QR-кодом є одним із найпомітніших трендів у ресторанній індустрії. Доповідь, опублікована Інститутом харчування виявили, що 49% опитаних людей використовували QR-код меню в ресторані. Цей показник зріс до 68% для покоління Z і 78% для мілленіалів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні аспекти сучасних форм організації і роботи у ресторанному бізнесі, розвитку ресторанної справи України знайшли своє відображення у працях А.О. Аветісової, В.А. Антонової, Н.О. П'ятницької. Розгляд теоретико-методологічного та методичного інструментарію аналізу діяльності підприємств сфери послуг наведено у роботах вчених Е. М. Агабабьяна, Е. Н. Жильцова, В. В. Котилко.

Формулювання цілей тез. Головною метою цієї роботи є інноваційні технології у закладах ресторанного господарства на прикладі QR-коди для меню.

Виклад основного матеріалу дослідження. QR-меню – це сучасний підхід до представлення інформації про доступні страви та напої в закладах ресторанного господарства. Замість традиційних паперових меню, гості можуть за допомогою смартфона сканувати QR-код, унікальний матричний код, який переадресовує на закодований сайт. За посиланням гості закладу можуть ознайомитися з меню, замовити страви, лишити відгук і навіть розрахуватися. Найчастіше ресторани з електронним меню розміщують коди на наліпках на кожному столі або ж виготовляють спеціальні таблички з кодом [1].

Існує багато онлайн-сервісів та застосунків, які дозволяють безкоштовно створити QR-код для меню. Спершу, потрібно створити веб-сторінку з меню, а потім обрати будь-який зручний генератор. Якщо ж хочеться мати більше опцій, ніж просто сторінка з меню та розвивати маркетинг у закладі, можна звернутися до сервісів, наприклад «Poster», котрі пропонують широкий спектр можливостей роботи з онлайн-меню.

Основні переваги QR-меню. QR-меню не тільки технологічний тренд, хоча й це правда, від якої не варто ховатися. Наразі, відповідей на запитання, у чому перевага безконтактного QR-меню, безліч з обох боків його користування: і для закладів, і для клієнтів.

Переваги для ресторанів. QR-меню можуть не тільки зменшити певні види витрат, але й приносити більше доходу за звичайні меню. Досвід останніх років показує неабиякі результати роботи QR-кодів для меню:

- *Менші витрати та більша гнучкість.* По-перше, можна більше не витратити гроші на друк меню. При цьому отримувати дуже легкий доступ до корекції меню. Сезонні пропозиції, невеликі зміни інгредієнтів чи одна-дві страви, які хочеться додати в меню – більше не проблема. Додати, прибрати, змінити – це все в електронному вигляді без необхідності передруку партії меню.

- *Збільшення середнього чеку.* Споживачі витрачають більше, коли роблять замовлення в цифровому вигляді. Заклад здатен збільшити середню вартість замовлення на цілих 30%, за допомогою онлайн-меню. Замовляючи з цифрового меню, клієнти не відчувають тиску, щоб швидко прийняти рішення, їм приємніше та легше додавати більше пунктів меню до замовлення.

Система наступна: гість обирає піцу та натискає на неї – сервіс рекомендує додаткові начинки або соус до замовлення. У друкованих меню страви й соуси зазвичай на різних сторінках. Крім того, людина взагалі може не думати про додатки, але коли їй пропонують, то вирішує спробувати.

- *Прискорення обслуговування.* Замість того, щоб клієнти сиділи, чекаючи, щоб привернути увагу офіціанта, вони можуть миттєво сканувати меню з QR-кодом, щойно сядуть. Вони навіть можуть зробити замовлення, очікуючи на звільнення столика. Це надзвичайно прискорює роботу.

- *Дизайн, фото їжі та важливі подробиці.* Цифрове меню дозволяє зробити крутий дизайн, не обмежений 2d друком. Окрім того, можна додати фотографії їжі та будь-які подробиці, наприклад детальний опис інгредієнтів чи харчову цінність. Позаяк люди обирають очима, такі нюанси можуть привабити людей замовити більше та зробити їх досвід відвідування закладу приємнішим.

Одна з цінностей – естетика. Дуже важливий інтер'єр, посуд, вид їжі в тарілці гостя. Але без фото показати подачу страви майже неможливо. Хочеться, щоб гість бачив одразу, як буде виглядати його їжа. QR-меню швидко реалізовує цей перший контакт зі стравною. Проводилися експерименти, які показали, що страви з яскравішими фото, замовляють частіше. Тож це також якісний інструмент для керування продажами.

- *Збір відгуків і аналітики.* Розширені QR-меню пропонують опцію відгуків до страв чи до обслуговування. Таким чином можна збирати чесний фідбек, який люди часто бояться надати офіціанту в очі та вчасно виправити помилки в сервісі. Також QR-меню можуть надати ресторанам цінну аналітику. З допомогою додатків або сервісів, що генерують QR-коди, ресторан може відстежувати дані про популярність різних страв, часи замовлень, замовлення клієнтів, тощо [2].

Зручність для відвідувачів. Для відвідувачів QR-меню не менш зручне, ніж для закладів. Інтроверти та покоління-Z тут взагалі в повному захваті, адже QR-меню мінімізує необхідність комунікувати з незнайомцями. Однак це далеко не основна та єдина перевага для клієнтів.

Швидкий доступ до інформації та її деталізація. Завдяки QR-меню клієнти можуть миттєво отримати доступ до повного списку страв, описів, цін, спеціальних пропозицій та інших деталей. Вони можуть самостійно переглядати меню без необхідності чекати офіціанта чи випитувати бажану інформацію в нього. Та й інформації тут можна отримати більше, про ті ж алергени чи харчову цінність.

Зменшення часу очікування. Замовлення через QR-меню дозволяє клієнтам уникнути довгого очікування офіціанта для замовлення страв. Вони можуть зробити свій вибір, замовити й надіслати замовлення прямо зі свого смартфона або планшета, що неабияк прискорює процес обслуговування. Клієнти можуть ознайомитися з меню заздалегідь і прийняти рішення про замовлення ще до появи в ресторані.

Відсутність тиску на вибір. Зручність при ознайомленні зі списком страв. Клієнти можуть спокійно розглядати меню без поспіху, перегортаючи сторінки стільки разів, скільки їх буде зручно. Вони можуть вивчати страви, розглядати фото та обирати найпривабливіші опції.

Приємний клієнтський досвід. Естетичне меню робить весь досвід відвідування закладу приємнішим. Красивий дизайн, гарні фото страв – це ніби й дрібниці, але вони забезпечують частину приємних емоцій. При цьому клієнти точно не отримують пошарпане паперове меню, що могло б зіпсувати досвід.

Тут же відразу варто зазначити, що набір переваг може коливатися в залежності від того, наскільки складним/повним і багатофункціональним є онлайн-меню. Так, наприклад, якщо це одна сторінка PDF-формату, вона має не значно більше переваг за друковане меню. Однак, якщо меню розміщене на платформі «Poster», можна отримати цілий набір переваг: меню створюється автоматично зі страв у Poster POS, тож потрібно лише додати фото та опис страв; після створення меню в Poster наліпки з QR-кодом у потрібній кількості друкуються та надаються безкоштовно; актуальна інформація оновлюється автоматично без необхідності технічної

підтримки в процесі; гості закладу за QR-кодом можуть не тільки обирати страви, але й оплачувати замовлення, розділяти чек на компанію та лишати відгуки. Згідно з дослідженням, у ресторанах все рідше беруть готівку, тому оплата за QR-кодом дозволяє зручно розрахуватися без зайвих підрахунків [2].

Як працює QR-меню? Перед тим, як думати про те, як створити QR-код для закладу, необхідно зайнятися онлайн-меню. Створення онлайн-меню – це перший крок, адже цей код повинен переадресовувати відвідувачів саме на сторінку/сайт з переліком страв чи послуг закладу. Коли є сторінка з меню, потрібно створити QR-код за допомогою безплатних генераторів кодів або ж на основі однієї з платформ, як «Poster», які надають технічну підтримку та додаткові функції.

Головна порада щодо QR-меню – потрібно робити їх, пробувати та не боятися експериментувати. Рано чи пізно все одно всі дійдуть до цього, але краще почати зараз, коли вся ця тема розвивається, а не коли треба буде наздоганяти конкурентів.

Деякі ресторатори бояться QR-оплат, оскільки думають, що люди будуть йти не заплативши. Та не варто позбавляти 99% людей якісного сервісу, через 1% тих, хто буде дурити.

Якщо ж говорити про тонкощі створення онлайн-меню, експерти радять додавати якомога більше інформації про страви, включно з алергенами, харчовою цінністю та всіма інгредієнтами. Потрібно звертати увагу на оформлення QR-кодів, змінюючи, наприклад, кольорову гаму під естетику закладу. Також, розробляючи меню, необхідно пам'ятати про те, що переглядатиметься воно з телефону, тому інтерфейс має бути зручним і красивим в першу чергу саме для смартфона.

Отже, QR-меню дозволяє власникам кафе поліпшити комфорт та задоволення гостей. Замість того, щоб просто використовувати QR-меню як статичне меню, необхідно визначити конкретні потреби закладу та подумати, як QR-коди можуть допомогти збільшити продажі й ефективність, оптимізувати роботу закладу. Ну і змиритися з тим, що кілька піксельних картинок здатні неабияк допомогти, полегшуючи життя та досвід відвідування закладів для всіх сторін цього процесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Високий замок/Новини [Електронний ресурс]: [вебсайт]. – URL: <https://wz.lviv.ua/news/494048-navishcho-zakladam-qr-meniю>
2. Poster. Блог. Управління закладом. [Електронний ресурс]: [вебсайт]. – URL: <https://joinposter.com/ua/post/shcho-take-qr-menyu-dlya-restoraniv>

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ТА ПЕРСПЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ІТ-АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

*Мудра Ярослава, к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницького національного університету, Україна;
slavamudra0718@gmail.com*

Постановка проблеми. Аутсорсинг – конкурентоспроможний вид послуг, що демонструє динамічне зростання в епоху переходу до трендів Індустрії 5:0. Сфера аутсорсингу протягом останніх років зростає ще динамічніше ніж в епоху цифровізації, яка була притаманна Індустрії 4:0. Основна ціль аутсорсингу – підвищення рівня ефективності роботи підприємства на базі інноваційних інформаційних та програмних продуктів, додатків та цифрових рішень, супровід контент-менеджменту, супровід SMM ринку, ін. Ринок аутсорсингу є нерівнозначним у глобальному вимірі оскільки корелюється між переважно аутсорсинговою моделлю, сервісною та перспективним продуктовим бізнесом.

Дискусійним є визначення місця України на досліджуваному ринку, яка стала платформою для зустрічі іноземних замовників та професійних високоосвічених фахівців з України. Зростання привабливості цієї сфери для українських працівників спричинила негативний наслідок для України – зростання рівня еміграції ІТ фахівців, а початок воєнних дій ще більше сприяла як процесу еміграції послуг так і зменшенню кількості задіяних фахівців сфери.

Конкурентні переваги якими володіють аутсорсингові компанії різного походження вимагають детального дослідження, яке дозволить окреслити перспективні шляхи розвитку цієї сфери як на світовому ринку, на ринку України та визначеного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ринку аутсорсингу в ІТ- галузі займаються науковці в Україні та закордоном. Розвиток аутсорсингу в Україні та закордоном досліджували: І. Алексеев, О. Бурлаков, Ю. Герасимчук, І. Матвій, Л. Ноздріна, М. Селін, Б. Цибуляк, М. Тонюк, А. Павлова, Т. Тищук, ін. Більшість досліджень аутсорсингу у світі, які носять вузьконаправлений характер здійснюють провідні спеціалізовані компанії. Проте, серед відомих дослідників цієї сфери можна зазначити праці Дж. Азера, Р. Клепера, Лоуренса В. Т. Лоха, Жаклін Чін, С. Сагай, С. Єфимова, Дж. Кром, Лінн М. Зотт, С. Ритік. Проте, зважаючи на численні дослідження та динамічний розвиток ринку аутсорсингу ІТ – послуг, дослідження цієї сфери залишається актуальним і недостатньо вивченим [3, 5].

Формулювання цілей тез. Дослідити розвиток аутсорсингових компаній України в довоєнні часи з окресленням перспектив у післявоєнній відбудові.

Виклад основного матеріалу дослідження. До лютого 2022 року Україна посідала перше місце серед країн Східної Європи за привабливістю для ІТ-аутсорсингу. Про це йдеться у звіті нідерландської компанії з розробки програмного забезпечення та технологічного консалтингу Daхх, де Україну визнана першою за показниками країною-ІТ-офшором у Східній Європі та найкращою у світі для найму програмістів.

Зокрема, Україна посідала перше місце серед таких країн, як Хорватія, Румунія, Білорусь, Болгарія, Чехія, Угорщина, Польща за низькою вартістю години розробки програмного забезпечення. Так в Україні вартість складає 30-60 дол, для порівняння в Польщі – це 45-69 дол.

В Daхх зазначають, що компанії, які приймають рішення про аутсорсинг у Східну Європу, часто з радістю відкривають для себе якість технічних талантів і наявність першокласних інженерів, орієнтованих на інновації. У Східній Європі до 2022 року проживало понад 1 млн програмістів. Близько третини з них (30,8%) знаходяться в Польщі, ще 15,4% живуть в Україні, 10,7% – в Румунії. Протягом останніх двох десятиліть Східна Європа стала одним з найбільших регіонів постачання послуг з розробки програмного забезпечення. На Україну, Польщу, Румунію та Білорусь припадає 5% світового ринку ІТ-аутсорсингу.

Свою вагому роль у глобальному ринку аутсорсингу Україна почала відігравати у середині 1990 років. За даними DOU ІТ-сектор України в 2015 році склав 2,7 млрд. дол США, тоді як у 2021 році, згідно досліджень ІТ Ukraine, експортна виручка склала 6,8 млрд. дол США (у 2020 році – 5 млрд дол. США).

За аналітикою DOU у 2023 році клієнти ІТ компаній вже не так активно розміщують в Україні нові проєкти через безпекові ризики. Подекуди ще триває релокація та легалізація фахівців за кордоном. Саме ці фактори спричинили зменшення кількості фахівців у топ-50 на 6,1 тисячу за пів року. Дещо краще нині почуваються продуктові компанії: вісім з них зберегли позитивну динаміку приросту. І саме на продуктові компанії припала половина усіх наймів за пів року в топ-50. А з бронюванням, яке могло б переконати клієнтів заходити в Україну, поки що результати невтішні: лише близько 1,4% фахівців у топ-50 заброньовані [1].

Список найбільших аутсорсерів в Україні зберігається з року в рік – це EPAM, SoftServe, GlobalLogic, Luxoft та Ciklum. З них виключно українською є лише SoftServe, всі інші – міжнародні компанії або частини вже великих холдингів. При цьому акції EPAM, GlobalLogic (Hitachi) та Luxoft (DXC Technology) торгуються на біржах.

Темп зростання ринку можна побачити по кількості зайнятих у сфері. Якщо наприкінці 2020 року у топ-5 компаній було разом майже 27000 спеціалістів, то сьогодні така кількість лише у перших двох з рейтингу, а у перших п'яти у сукупності майже 40 000 людей. Відповідно це зростання на 50%. За даними 2023 року, кількість фахівців у 50 найбільших ІТ-компаніях України продовжує скорочуватися. За останнє півріччя скорочення склало на 6100 осіб, або 6,6%. Станом на липень 2023-го загальна кількість спеціалістів у топ-50 становить 86,3 тисячі фахівців проти 92,4 тисячі у І кварталі.

За експертними висновками міжнародної компанії Igniteoutsourcing та компанії DOU, однієї з найбільших торговельних асоціацій українських технологічних компаній, яка формує базу даних про середню заробітну плату для розробників ІТ, Україна у наданні визначених аутсорсингових послуг володіє рядом конкурентних переваг відносно інших подібних компаній у світі [4].

Основна з них – рівень заробітної плати, яка для багатьох замовників ІТ послуг є визначальним показником вибору компанії для передачі послуг. Як вже зазначалося, заробітна плата спеціалістів, яка суттєво відрізняється від оплати праці таких же працівників у США, слугує вагомою конкурентною перевагою для компаній, які шукають прогресивні рішення для своїх бізнес-процесів. Економія, яка виникає при аутсорсингу суттєво зменшує витрати компанії. Так, для порівняння, середня погодинна ставка українського ІТ розробника на мові Scala становить приблизно від 18 до 23 доларів за годину, у порівнянні з 60 до 100 доларів США і більше для розробника в США з однаковим 40-годинним робочим тижнем.

Попри низькі витрати на заробітну плату, конкурентними перевагами аутсорсингових ІТ компаній України можна визначити наступні:

1) Високий рівень фахівців, які володіють англійською мовою. Здатність розуміти потреби клієнта, спілкуватися впродовж всього проекту та відноситись до людей з інших культур має вирішальне значення для будь-якої аутсорсингової компанії. Використання англійської термінології при виконанні замовлень створює можливості для спільних дослідницьких платформ між українськими ІТ фахівцями та їхніми колегами з інших країн.

2) Високий рівень професійної освіченості фахівців. Освіта є головним пріоритетом України. 79% громадян мають дипломи про вищу освіту і 57% ІТ-фахівців, які мають STEM (науки, технології, інженерія, математика). Велика кількість випускників STEM допомагає знизити вартість розвитку, одночасно гарантуючи, що ваш проект буде заснований на новітніх технологіях.

У довоєнний період в Україні понад 402 університети щороку випускали майже 40 000 випускників ІТ та суміжних спеціальностей на рік, що є значно більше, ніж Японія, Нідерланди, Швеція, Норвегія або Бельгія. Результатом такого рівня є те, що розробка програмного забезпечення в Україні є самодостатньою галуззю і з кожним роком з'являється все більше стартапів, які активно впроваджуються і апробуються багатьма компаніями світу. Такі корпорації як Samsung, Magento, Skype, Google, Boeing активно залучають українських ІТ фахівців до розробки та досліджень. В результаті пройденого навчання на базі таких корпорацій фахівці отримують сертифікати і надають власні аутсорсингові послуги компаніям по всьому світу.

На сьогоднішній день запущено понад 2000 нових стартапів, розроблених в Україні і апробовано на міжнародному рівні (наприклад, Grammarly, MacPaw, Depositphotos, Nimses, Attendify, Petcube Bites).

3) Участь у глобальному технічному співтоваристві. Висока концентрація ІТ працівників робить Україну найпопулярнішим місцем для проведення конференцій, виставок та зустрічей на вищому рівні в галузі. Щорічно проводилося десятки таких заходів, починаючи від самих невеликих (такі, як Days of Framework Frameworks), до гангстауна (iForum привертає до 6000 учасників щороку). Попри зазначені, в Україні активно проводяться технічні заходи європейського рівня: Gathering, Agile Eastern Europe, PyCon Ukraine, ІТ Arena, DEV_Challenge.

4) Зручний часовий пояс. Україна на сім годин випереджає східне узбережжя США та на відстань від однієї до двох годин до більшості європейських країн, включаючи Великобританію. Тому, станом на початок дня, українські розробники вже готові з пропозиціями представити роботу чи проекти своїм партнерам чи замовникам.

5) Державна підтримка сфери ІТ. Український уряд запровадив податкові пільги для сприятливого податкового середовища країни через платформу Дія.Сіті. ІТ-сервіси, такі як розробка програмного забезпечення, підлягають звільненню від сплати ПДВ, який був розширений в 2018 році, щоб включити продаж програмного забезпечення кінцевим користувачам. Як і більша частина Східної Європи, податок на прибуток підприємств в Україні є низьким - 18%, у порівнянні з 35% Сполучених Штатів, 21% Сполученого Королівства та 25% Ізраїлю. Відповідно такі показники створюють низьку вартість такого бізнесу.

6) Повний комплекс основних та додаткових послуг. Більшість глобальних компаній, ознайомившись із показниками аутсорсингу в Україні, вирішують укладати контракти з відомими і перевіреними розробниками програмного забезпечення, а не змагатися з окремими

підрядниками. В Україні ці компанії, як правило, пропонують повний пакет програмного забезпечення, і однаково здатні працювати як з внутрішньою командою або виконувати весь проект від моменту його запуску. Більше 90 000 технічних працівників мають кваліфікацію на мовах та платформах, таких як: C++; JavaScript; Unity3D; PHP; Scala; Java; Magento; Node.js; Python; Ruby; ASP.Net. Країна займає перше місце в кількості розробників ігор Unity3D та інженерів C++.

7) Гнучке ціноутворення. Професійні аутсорсингові компанії зазвичай пропонують чотири типи пакетів ціноутворення: пакет «фіксована ціна»; виділена команда R&D; модель BOT (Build-Operate-Transfer) призначена для компанії, яка обмежена у термінах, з меншим рівнем ризику та меншою ціною, ніж деякі моделі.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Зростаючий тренд сфери аутсорсингу IT-послуг, який мав місце до початку війни відповідно залишає перспективні очікування на період післявоєнної відбудови. Проте, станом на сьогодні, незважаючи на підтримуючу позицію цієї сфери необхідно здійснити ряд заходів у короткостроковій та середньостроковій перспективі. За рекомендацією ОЕСР, руйнування, спричинені війною, слід використати як можливість відновити, модернізувати та розширити використання/доступ до комунікаційної та цифрової інфраструктури – наприклад, шляхом прокладки оптоволоконних кабелів під час відбудови доріг і застосування всього невикористаного спектру, а також зменшити існуючу нерівномірність між областями. Інші невідкладні заходи можуть бути зосереджені на підтримці дистанційної роботи та спрощенні цифрового доступу до державних послуг, у тому числі для переміщених громадян. У середньостроковій перспективі (2023-2025 рр.) можна запровадити численні заходи, щоб фірми в цифровій економіці могли отримати доступ до фінансування (наприклад, Фонд кредитних гарантій для підтримки цифрових інвестицій) і талановитих кадрів [2]. У довгостроковій перспективі (2026-2032 рр.) Україна може зосередитися на розбудові надійної інфраструктури даних для вимірювання цифрової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Топ-50 IT-компаній України, літо 2023: мінус 6 тисяч фахівців за пів року, сервісні компанії мають менше клієнтів, продуктові наймають активніше. (б. д.). DOU – Найбільша спільнота розробників України. [https:// https://dou.ua](https://dou.ua) .

2. Цифровізація для відновлення України. (б. д.). OECD iLibrary. <https://www.oecd-ilibrary.org/economics/7ab01ffd-uk>
3. Introduction: Social Outsourcing and Inequality. (2023). У Outsourcing the Polity (с. 1–23). Cornell University Press. <https://doi.org/10.1515/9781501767999-004>
4. Outsourcing Excellence. (2022). Machinery, 180(4317), 61–62. [https://doi.org/10.12968/s0368-8941\(22\)90462-0](https://doi.org/10.12968/s0368-8941(22)90462-0)
5. Papiashvili, T., Ghlonti, G., & Koberidze, K. (2022). Modeling Information Support for Startup: Theoretical Aspect. European Journal of Business and Management Research, 7(2), 176–185. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2022.7.2.1326>

ЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА КРАЇНИ

Нестерук Галина,

викладач вищої категорії, nesteruk331@ukr.net

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна

Постановка проблеми. Найбільшою проблемою економіки України є те, що замість розвитку вітчизняного виробництва як ключового напрямку економічного розвитку, який дає змогу створювати робочі місця та залучати до цього процесу інвестиційні ресурси, розвивається торгівля імпортними товарами (не завжди якісними і нерідко шкідливими для здоров'я людей, часто вживаними та завезеними на митну територію України з порушенням митного законодавства). Від цього програють держава, суспільство, а вигоду отримують нечесні підприємці та корумповані державні службовці. Україна, маючи один із найпотужніших ресурсних (земельних, матеріально-технічних, комунікаційних, трудових, інтелектуальних) потенціалів Європи, залишається економічно слабкою. Порушуючи елементарні закони ціноутворення та протекціонізму щодо власного виробника, стримують її економічний поступ вперед, підтримують «тіньові схеми», не сприяють наповненню бюджетів та ефективному використанню бюджетних коштів, не дають повноцінно розвиватись молодим підприємницьким талантам тощо. Тому стара система управління має бути зламана і відкинута на смітник історії.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження обліково-аналітичних проблем інвестицій у своїх працях здійснювали такі науковці: М. І. Бондар, Ф. Ф. Бутинець, В. М. Жук, З. В. Задорожний, В. С. Здреник, Я. О. Ізмайлов, О. В. Кантаєва, А. Г. Коваленко, Я. Д. Крупка, П. П. Микитюк, І. В. Нестеренко, С. Й. Сажанець, І. В. Спільник, М. І. Філіпов, Н. В. Чирик та інші. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукових публікацій, присвячених капітальним інвестиціям, значно менше, ніж публікацій про фінансові інвестиції. Це пов'язано з тим, що проблемами фінансових інвестицій більше цікавляться як внутрішні, так і зовнішні користувачі звітної інформації, тоді як капітальними інвестиціями, – переважно, внутрішні користувачі.

Цілі тези. Узагальнення, доповнення і розширення знань з обліку й аналізу інвестицій у плані їхньої методики і організації, а також висловлення власних пропозицій щодо їхнього поліпшення для забезпечення розвитку процесу виробництва. Викладення основного матеріалу. Теорія інвестицій. Для України нині дуже важливо залучати з метою розвитку національної економіки значні суми інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Стратегія інвестиційної діяльності будь якого підприємства є складовою частиною його загальної економічної стратегії і передбачає ефективне використання різних форм інвестування задля забезпечення високої ринкової вартості підприємства та сталих темпів його розвитку. Формування такої стратегії вимагає її чіткого узгодження з фінансовою стратегією підприємства, адже саме вона визначає напрями розвитку підприємства у довгостроковому періоді. Така політика є базою розвитку будь-якого підприємства, адже за наявності неповноцінної та неефективної інвестиційної політики, це ставить під загрозу як виконання у майбутньому стратегічних цілей підприємства, так і забезпечення його повноцінної діяльності у короткостроковому періоді. Інвестиції є невід’ємною частиною сучасної економіки. При цьому від результатів впровадження інвестиційних проектів та можливих ризиків залежить оцінка суб’єкта підприємництва інвесторами та кредиторами. Інвестиції повертаються і приносять дохід тільки в прибуткових проектах. Якщо проект збитковий – інвестиції можуть бути втрачені. Тому важливо створити систему раціонального вкладення та управління інвестиціями з найменшим ризиком та найбільшим економічним ефектом. Для цього необхідно налагодити схему управлінських рішень на основі інформаційної бази, яка охоплює сферу інвестицій від їх здійснення на підприємстві і до використання у виробничих чи комерційних цілях [1, с. 85].

У Податковому кодексі України, зазначено, що інвестиції – це господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно. Дане визначення не враховує інвестиційних вкладень в оборотні засоби. Крім цього, обмін коштів на майно, чи майна на майно може означати лише зміну форми активів, а не нову інвестицію. Водночас таке визначення є дещо спрощене, оскільки по-перше, інвестиції – це не обмін активів на кошти або майно, а навпаки вкладання коштів у фінансові, матеріальні та нематеріальні активи; по-друге, інвестиція – це не господарська операція, а капітал, кошти, які вкладаються в об’єкти підприємницької діяльності; і по-третє, у визначенні немає мети, заради чого здійснюється інвестування. Адже інвестиційна діяльність відрізняється від фінансової чи операційної лише тим, що інвестор не просто придбаває активи, а вибирає лише ті, які йому в майбутньому обов’язково принесуть доходи чи інші вигоди. Міжнародні стандарти обліку так і трактують інвестиції, зокрема, МСБО 25 «Облік інвестицій» (переформатований у 1994 р.) дає наступне визначення: інвестиція – це актив, утримуваний підприємством для приросту капіталу через розподіл доходу (наприклад, відсотків, роялті, дивідендів та ренти), для збільшення вартості капіталу або інших вигод для

підприємства інвестора, наприклад завдяки торгівельним відносинам [3, с. 93]. У цілому, з врахуванням даних уточнень поняття «інвестиції» можна трактувати як вкладення грошових, матеріальних та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою одержання прибутку або досягнення інших вигод. Таким чином, з метою отримання додаткового прибутку тимчасово вільні кошти підприємство може інвестувати у різні види підприємницької діяльності, в тому числі інвестиційну. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» формами інвестування можуть виступати наступні цінності:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права інтелектуальної власності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

За великим рахунком, всі ресурси, що є у підприємства, – можна вважати інвестиціями, оскільки всі активи так чи інакше утримуються на балансі тільки з метою отримання економічної вигоди. Інша річ, що не кожен економічний вигоду (прибуток) прийнято називати інвестиційним доходом, а тільки ту, що отримана як результат інвестування в інші підприємства. Ці вкладення називаються фінансовими інвестиціями. При цьому не має значення в якій формі це було зроблено: матеріальній, грошовій чи нематеріальній. Що стосується внутрішніх інвестицій, то ці інвестиції називаються капітальними (капітальними вкладеннями), якщо кошти вкладаються в придбання (створення, будівництво) капітальних (необоротних) активів, або інвестиціями некапітального, оборотного характеру (інвестиції в оборот) – якщо кошти вкладаються в звичайний господарський оборот. При цьому для здійснення вкладень в оборот не потрібно жодних додаткових джерел, цілком досить, що це інвестування приймає участь в обороті господарських засобів, що здійснюється знову: «гроші – товар – гроші». Таким чином, завершуючи щоразу це коло товарно-грошового обігу, вкладені кошти компенсуються покупцями у складі продажної ціни [2, с. 134]. Інвестиційний процес на підприємстві включає

певну кількість інвестиційних проектів та програм. Кожен проект з моменту його започаткування і до завершення проходить кілька етапів:

1. Передінвестиційну фазу, на якій здійснюється вибір привабливих для реалізації проектів та пошуки джерел їх фінансування.

2. Етап інвестування, на якому здійснюються вкладення коштів з метою будівництва, придбання об'єктів капітального характеру, придбання цінних паперів та інших фінансових інструментів.

3. Контроль повернення капіталу на стадії експлуатації інвестиційних проектів – заключний етап інвестування, на якому проводиться моніторинг одержання прибутку, іншої вигоди від здійснених інвестицій, дається оцінка фактичної ефективності інвестиційних вкладень. Цей етап ще називають постінвестиційним контролем.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Класифікація інвестицій залежно від їхньої мети дає змогу краще зрозуміти глибинну суть і тип поведінки інвестицій; точніше визначити коло потенційних інвесторів; вдаліше провести планування та моделювання інвестиційних процесів, проектів; досягнути прийняття оптимальних управлінських рішень щодо інвестицій; забезпечити своєчасний облік, всебічний контроль і системний аналіз інвестицій тощо. В наказі про облікову політику кожного підприємства доцільно передбачити 2 – 3 пункти, де йтиметься про методи оцінки капітальних інвестицій з їхньою конкретизацією і визначенням умов, за яких вони можуть застосовуватись.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Фінансовий облік : конспект лекцій / укладачі: М.Ю.Абрамчук, Ю. Г. Гуменна, І. В. Тютюнник, П. М. Рубанов. Суми : Сумський державний університет, 2020. 395с.
2. Облікова політика підприємства : навч. посібник для ВНЗ / Ю. А. Верига та ін.; М-во освіти і науки України, Полтав. ун-т економіки і торгівлі. Київ : Центр учб. літ., 2019. 312 с.
3. Гудзь Н. В. Бухгалтерський облік : навч. посібник для ВНЗ М-во освіти і науки України. -2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Центр учб. літ., 2019. 424 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

*Нестерук Галина¹, Андрощук Анастасія²,
¹викладач вищої категорії, nesteruk331@ukr.net
²здобувач освіти,*

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна

Постановка проблеми. Входження України у світову економічну систему включає разом з іншим необхідність побудови обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів обліку.

Проблеми, які виникають перед керівниками та менеджерами торговельних підприємств актуалізують необхідність впровадження контролю при веденні обліку для досягнення динамічних конкурентних переваг. Перед контролем, як складової системи управління постає завдання виявити та усунути відхилення від запланованих показників та чинників, які перешкоджають ефективній діяльності підприємства. Для успішного розвитку контролю необхідно усвідомити якісні зміни в сфері управління торговельним підприємством з врахуванням організації, науково-теоретичної і методологічної бази якісних перетворень. Основою таких змін повинен стати комплексний, системний підхід на базі єдиного інформаційного та методологічного забезпечення внутрішнього контролю. Адже він виступає засобом зворотного зв'язку між об'єктами та системою управління, інформуючи про дійсне положення та фактичне виконання управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблематики впровадження внутрішнього контролю у діяльності підприємства присвятили такі автори, як: М.Т. Білуха, С.В. Бардаш, Ф. Ф. Бутинець, Н. Г. Виговська, Л. Д. Дікань, І. К. Дрозд, М. М. Каленський, Є. В. Калюга, М. В. Кужельний, І. Б. Стефанюк, М. Д. Корінько, Л. В. Нападовська, В. П. Пантелєєв, В.О. Шевчук та інші. Проте, розроблені цими вченими організаційно-методичні аспекти контролю на торговельних підприємствах не дозволяють повною мірою здійснювати ефективний контроль процесів господарювання в умовах досягнення конкурентної стратегії.

Формулювання цілей тез. Обґрунтувати концептуальні основи організації методики ведення обліку та проведення внутрішнього контролю на торговельних підприємствах в умовах конкурентних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пріоритетною в цілях організації ведення обліку та здійснення контролю є орієнтація на дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ і процесів. Саме це дозволяє знайти «вузькі місця» і визначити ділянки на

підприємстві, які потребують контролю. Як правило, існують пріоритетні області, для яких необхідна особлива увага – це може бути управління витратами і доходами, грошовими коштами, товарними запасами та власним капіталом. Звідси, система внутрішнього контролю виступає як сукупність заходів та дій, спрямованих на виявлення та усунення операційних, фінансових та інших ризиків, що призводить до погіршення фінансового стану або його репутації і може спричинити зниження ключових показників та вартості підприємства загалом.

У практичному аспекті бухгалтерський облік формує інформаційну систему, що дає змогу користувачам оперувати даними, потрібними для аналізу, оцінювання та змінювання стану будь-якого суб'єкта ринку (господарства) в часі й просторі.

Торговельна діяльність в Україні регулюється досить великою кількістю різноманітних нормативних актів. Насамперед, це Закони України «Про захист прав споживачів», «Про споживчу кооперацію», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про лікарські засоби», «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності», «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів)» та ін. [2, с. 39]. Окремими міністерствами та відомствами затверджено правила роздрібною торгівлі деякими видами товарів: продовольчими, непродовольчими, тютюновими виробами, алкогольними напоями, картоплею та плодоовочевою продукцією, транспортними засобами тощо.

Однією з обов'язкових умов діяльності підприємств торгівлі є правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які наведено в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Бухгалтерський облік на підприємстві ведеться безперервно з дня реєстрації підприємства до його ліквідації. Питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи) відповідно до законодавства та установчих документів.

Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності протягом встановленого терміну, але не менше

трьох років, несе власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів.

Ведення обліку базується на основних принципах бухгалтерського обліку. Принципи бухгалтерського обліку – це базові концепції, покладені в основу відображення в обліку та звітності господарської діяльності підприємства, його активів, зобов'язань, витрат, доходів, власного капіталу та фінансових результатів. До них відносять: автономності підприємства, безперервності діяльності, єдиного грошового вимірника, собівартості (історичної вартості), нарахування (відповідності) доходів і витрат, обачливості (обережності, консерватизму), превалювання сутності над формою, послідовності, періодичності, повного висвітлення.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємству надана можливість самостійно вибирати одну з чотирьох форм організації бухгалтерського обліку:

1. Введення у штат підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером.
2. Користування послугами фахівця з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець без створення юридичної особи.
3. Ведення на договірних основах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою.
4. Самостійне ведення бухгалтерського обліку і складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства

Обґрунтований вибір однієї з чотирьох організаційних форм ведення бухгалтерського обліку має для підприємства важливе значення.

Також підприємство самостійно обирає з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних форму бухгалтерського обліку; визначає облікову політику підприємства; розробляє систему та форми управлінського обліку; затверджує правила документообігу.

Найбільш поширені форми бухгалтерського обліку в сучасних умовах - журнально-ордерна, меморіально-ордерна (контрольно-шахова), журнал-головна, спрощена, комп'ютерна (таблично-діалогова, або таблично-автоматизована).

Спрощену форму обліку із використанням реєстрів обліку майна застосовують малі підприємства, які здійснюють за місяць від 100 до 300 господарських операцій. Обліковими

регістрами для таких підприємств є відомості (ф. 1-М- 5-М), замість головної книги складають оборотно-сальдову відомість.

Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Прийнята підприємством облікова політика підлягає оформленню відповідним розпорядчим документом (наказом, розпорядженням) підприємства, який є документом внутрішнього користування.

До організації та ведення торговельної діяльності ставиться ряд специфічних вимог. Так, господарюючі суб'єкти можуть здійснювати торговельну діяльність лише після їх державної реєстрації як суб'єктів підприємництва. Торговельні приміщення необхідно обладнати згідно з вимогами охорони праці, протипожежної безпеки, захисту навколишнього середовища, санітарної безпеки тощо. Зовні на торговельному приміщенні повинна бути вивіска з позначенням назви підприємства, його власника, режиму роботи. У приміщенні необхідно обладнати «Куточок покупця», де розмістити «Книгу відгуків та пропозицій» і т. ін. Продавати товари можна лише при наявності документів, які засвідчують їх якість та безпечність. Заборонено продавати товари, що не мають відповідного товарного вигляду, з простроченим терміном придатності. На всі товари, виставлені для продажу у торговому залі, необхідно оформити цінники. Вимірювальні прилади повинні мати державне тавро і періодично проходити перевірку в органах Держстандарту України.

У сфері роздрібної торгівлі реалізація окремих видів товарів може здійснюватися лише за наявності спеціального дозволу – ліцензії. До таких товарів відносять: алкогольні напої, тютюнові вироби, лікарські засоби, зброя та боєприпаси до неї, особливо небезпечні хімічні речовини, наркотичні засоби, психотропні речовини, вироби з вмістом дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, вибухові речовини тощо [3, с. 112].

Розмір плати за видачу ліцензії встановлює КМУ, а термін її дії – орган, що видає ліцензію. Термін дії ліцензії не може бути меншим 3 років.

У бухгалтерському обліку ліцензії відображають як інші нематеріальні активи. Протягом терміну використання вартість ліцензії підлягає амортизації, суми якої відносять до витрат операційної діяльності. Для здійснення реалізації товарів за готівку або з використанням кредитних карток підприємству торгівлі необхідно придбати торговий патент.

Однією з важливих особливостей торговельної діяльності є необхідність проводити усі розрахунки з покупцями готівкою або у безготівковій формі (з використанням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів і т. ін.) через відповідним чином зареєстровані, опломбовані та

запрограмовані у фіскальний режим роботи реєстратори розрахункових операцій (РРО) або з використанням (у випадках, передбачених законодавством) зареєстрованих в установленому порядку розрахункових книжок (РК). До РРО відносять: електронні контрольно-касові апарати (ЕККА), електронні контрольно-касові реєстратори (ЕККР), комп'ютерно-касові системи (ККС), автомати з продажу товарів тощо [1, с. 76].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Основними показниками торгівлі, що підлягають обліку, є обсяги продажів, закупівель, собівартість реалізованих товарів, товарооборот і прибуток від реалізації товарів. Ці дані необхідні для обчислення таких економічних показників, як оборотність товарних запасів, оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, тривалість одного обороту та ін. Отримання інформації повинен забезпечити бухгалтерський облік. Важлива роль в реалізації цієї задачі відводиться організації обліку на підприємстві: організаційній побудові бухгалтерії підприємства, принципам організації праці виконавців, організації документообігу. Бухгалтерський облік є функцією управління підприємства. На облік покладено завдання з поліпшення інформаційного забезпечення управління і контролю за обліком стану та руху товарів на підприємстві, підвищенням ефективності діяльності та зменшенням ризику втрати коштів через прийняття неправильних рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бухгалтерський облік в Україні : навч. посібник / За ред. Р. Л. Хом'яка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-захід», 2019. – 820 с.
2. Ждан В. І., Хаустова Є. Б., Колос І. В. Теорія бухгалтерського обліку : Навч. посіб. / В. І. Ждан, Є. Б. Хаустова, І. В. Колос. – ЦНЛ, 2020. – 384 с.
3. Шара Є. Ю., Андрієнко О. М., Жидеєва Л. І. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік : навч. посіб. / Шара Є. Ю., Андрієнко О. М., Жидеєва Л. І. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 424 с.

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ НА РИНКУ ЗЕМЛІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Нестерук Галина¹, Глухонець Адріана²,

¹викладач вищої категорії, nesteruk331@ukr.net

²здобувач освіти, adrianagluhonec@gmail.com

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

Постановка проблеми. З початку повномасштабного вторгнення український уряд закрити доступ до реєстрів нерухомості, аби не було угод не на ринкових умовах, спекуляцій та рейдерства. Реєстри були закриті по всій країні з 24 лютого й до травня 2022-го. Спочатку реєстри відкрили спокійнішим областям, територіям можливих бойових дій, деокупованим територіям. Тимчасово окупованим територіям та територіям активних боїв реєстри не відкрили.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження здійснювали такі науковці: Олег Нів'євський, Роман Нейтер, Елліна Юрченко та Дарина Манжура. У 2024 році розпочинається другий етап запровадження земельної реформи. Право набувати земельні ділянки у власність отримують і юридичні особи. Крім того, збільшується до 10 тис. га максимальний розмір землі, яку можна купити.

Формулювання цілей тез. Війна, розпочата 24.02.2022, назавжди змінила хід історії сучасної України. Ці події зачепили всі можливі сфери суспільства, не оминувши і земельні відносини. Земля в нашій державі є найбільшою цінністю, оскільки саме вона є вихідним фактором виробництва та запорукою економічного розвитку. З огляду на це в умовах воєнного стану врегулювання земельних відносин відіграє неабияку роль, тому що від цього залежить безпека не лише земельної та аграрної сфер, а й усієї країни в цілому

Виклад основного матеріалу дослідження. Зі старту ринку землі в липні 2021 року до початку війни було укладено близько 100 тис. договорів купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення. Проте зрозуміло, що після 24.02.2022 така динаміка фактично звелась до нуля. Та чи можливо сьогодні відновити купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення?

Ключовими елементами процедури оформлення договору купівлі-продажу земельної ділянки сільськогосподарського призначення є функціонування державних інформаційних систем, зокрема Державного реєстру речових прав на нерухоме майно (далі – ДРРПНМ) та Державного земельного кадастру (далі – ДЗК). Без їх одночасного функціонування посвідчення

договорів купівлі-продажу земельних ділянок та, відповідно, реєстрація права власності неможливі.

Із запровадженням воєнного стану роботу всіх інформаційних систем задля безпеки було припинено, проте зараз їх функціонування поступово починають відновлювати.

Наразі, Постановою Кабінету Міністрів України від 19.04.2022 р. № 480 фактично відновлено роботу ДРРПНМ, проте з певними обмеженнями. Зокрема, посвідчувати низку договорів, до яких належать і договори купівлі-продажу земельних ділянок, дозволено виключно тим нотаріусам, яких включено до затвердженого Міністерством юстиції України Переліку нотаріусів, якими в умовах воєнного стану вчиняються нотаріальні дії щодо цінного майна.

Поряд із цим, ситуація щодо функціонування ДЗК поки що залишається незмінною, проте, законодавець установив передумови для відновлення його роботи. Зокрема, новоприйнятий Закон № 2211-IX передбачає, що Міністерству аграрної політики та продовольства України (далі – Мінагрополітики), за погодженням із Державною службою України з питань геодезії, картографії та кадастру, надано повноваження приймати рішення про відновлення або подальше призупинення функціонування ДЗК. Водночас, порядок ведення ДЗК може встановлювати обмеження щодо повноважень державних кадастрових реєстраторів, а також визначати інші особливості його ведення.

У перші місяці повномасштабного вторгнення рф в Україну та введення воєнного стану ринок землі повністю зупинився.

З травня 2022 року з відновленням доступу до державних реєстрів і ринок землі почав поступово оживати. Пресслужба Мінагрополітики повідомляє, що за 9 місяців на ринку землі було укладено більше 34 тис. угод щодо земельних ділянок загальною площею понад 61 тис. га. З найбільш активним ринком землі у цьому році можна визнати Хмельницьку область (6,2 тис. га). Великим попитом також користувались земельні ділянки у центральних регіонах України: Вінницька (6,1 тис. га), Полтавська (5,9 тис. га), Кіровоградська (5,8 тис. га) та Дніпропетровська (5,2 тис. га) області.

Невеликих змін зазнали і ціни на землю. Станом на кінець жовтня середня вартість гектару землі становила майже 38 тис. гривень за гектар, що на 2 тисячі більше, ніж за аналогічний період минулого року [3, с. 4].

Купляти землю під час воєнного стану можна, але лише там, де працюють державні реєстри. Коли йдеться про ринок землі, потрібно розуміти, що апокаліптичного сценарію, який пророкували декотрі противники реформи, не сталося – українці не розпродали землю [2, с. 5].

На сьогоднішній день «кількість підмораторної землі» складала 27,5 млн гектарів. У нас за два роки перебування землі в обігу було продано-куплено всього 1% від всіх підмораторних земель.

В 2022 році було укладено 23 178 договорів купівлі-продажу, за 5 місяці 2023 року – 14 605 договорів купівлі-продажу. Це становить 63% від загальної кількості 2022 року (в гектарах в 2022 69 478 га, а за 2023 рік продано 41 021 га, або 59% від загальних продажів 2022 року).

За 2023 рік найбільше земельних договорів було укладено в Хмельницькій області – 1623 та Вінницькій області – 1341, а за об'ємом найбільше проданих земель в Дніпропетровській області – 5940 га та Полтавській області – 3912 га.

Середньозважена ціна землі за 1 га на 2023 рік в Україні становить 39,01 тис. грн, а в 2022 році була 34, 2 грн, що на 12% нижче цього року. В порівнянні 2023 (5 місяці) з 2022 роком, найбільше зменшилась середньозважена ціна за 1 га в Волинській області з 35 тис. грн до 12 тис. грн та Івано-Франківській області з 99 тис. грн, до 45 тис. грн, а найбільше зросли в Львівській — 58 тис. грн за 1 га +53% та Херсонській 37 тис. грн +43%.

У 2024 році нас очікує другий етап впровадження земельної реформи – на ринок будуть допущені юридичні особи та буде збільшено максимальний розмір землі, яку можна купити – до 10 тис. га.

До початку повномасштабного вторгнення у трійку лідерів за активністю ринку входили: Харківська область, на території якої було зареєстровано 7884 угоди, що охоплювали 27191 га, Кіровоградська область – 4 тис. угод (12607 га) та Херсонська область – 3577 угод (15102 га).

При цьому, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, за рік роботи ринку (з липня 2021 по липень 2022 року) в Україні було укладено 88 тисяч угод купівлі-продажу землі з загальною вартістю в понад 7 млрд грн. Причому Харківщина лідирувала як за розміром земельних площ, стосовно яких було укладено правочини (37,1 га), так і за кількістю правочинів (10,4 тис.).

Повномасштабне вторгнення змінило не лише структуру, а й цінову динаміку ринку. Відтак, за даними KSE, станом на січень 2022 року середня медіанна ціна (ціна, при якій половина ділянок дешевша, а половина – дорожча) для проданих сільськогосподарських ділянок в Україні становила 50,203 грн. Тобто половина землевласників отримали більше за свою

ділянку, а половина менше. Найвищі ціни на ділянки для особистого селянського господарства були зафіксовані у Львівській, Одеській та Київській областях. У кожному з цих регіонів була зафіксована ціна понад 65 тис. грн.

За даними Мінагрополітики, станом на 2 березня середня ціна 1 га землі в Україні була зафіксована на рівні 39 тис. грн. Такий показник отримано на основі 125 397 угод із продажу землі загальною площею в 284 483 га. При цьому, у лютому 2023 року гектар землі за договорами купівлі-продажу найвище оцінювався в Івано-Франківській області – 167,9 тис. грн, Львівській області – 128,1 тис. грн та Київській – 74,5 тис. грн. [1, с. 6].

Законодавство окрім «класичного» придбання земель надає можливість набувати їх і на земельних торгах. За загальним правилом, виключно на земельних торгах дозволено продавати або передавати в користування (оренду, суперфіцій, емфітевзис) земельні ділянки державної та комунальної власності, а земельні ділянки приватної форми власності дозволено продавати або передавати у користування лише з ініціативи їх власників.

Проте, на час дії воєнного стану спрощено можливість отримання в користування земельних ділянок державної та комунальної власності. Наразі заборонено проводити земельні торги щодо набуття прав оренди, емфітевзису, суперфіцію щодо земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності.

До того ж, звертаємо увагу, що такі вимоги не поширюються на земельні ділянки приватної форми власності та інші категорії земель. Фактично на земельних торгах можна придбати або отримати в користування земельні ділянки, які не підпадають під ці заборони воєнного часу.

Однак, знову ж таки, можуть виникнути деякі проблеми. Наприклад, навряд чи вдасться придбати землі сільськогосподарського призначення, оскільки через припинення роботи ДЗК нотаріус не зможе здійснити перевірку набувача такої земельної ділянки, зокрема загальну площу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, які перебувають у власності особи.

Значну увагу під час врегулювання земельних відносин в умовах воєнного стану приділено саме орендним відносинам. Зокрема, передбачено спрощення передання земель державної та комунальної власності в користування, однак із деякими умовами,

В умовах воєнного стану законодавець надав можливість передавати в оренду земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності (крім тих, що перебувають у постійному користуванні осіб, які не належать до державних, комунальних

підприємств, установ, організацій), а також земельних ділянок, що залишилися у колективній власності колективного сільськогосподарського підприємства, сільськогосподарського кооперативу, сільськогосподарського акціонерного товариства, нерозподілених та невитребуваних земельних ділянок і земельних часток (паїв) без проведення земельних торгів.

Земельні ділянки можна надавати лише для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. При цьому Закон № 2211-IX упровадив іще одну особливість: якщо земельну ділянку сільськогосподарського призначення державної чи комунальної форми власності не віднесено до земель для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, то її дозволено передавати в оренду для ведення товарного сільськогосподарського виробництва без зміни цільового призначення.

Передання згаданих вище земель в оренду здійснюють на таких умовах:

1) земельну ділянку передають строком до 1 року. Загальні вимоги ЗК України та Закону України «Про оренду землі» щодо мінімальних строків оренди в цьому випадку не застосовують;

2) розмір орендної плати не може перевищувати 8 відсотків нормативно-грошової оцінки (далі – НГО) земельної ділянки, що визначають від середньої НГО одиниці площі ріллі по області. Поряд із цим у разі неможливості отримання витягу з технічної документації про НГО такі усереднені показники НГО на одиницю площі затверджуватиме Мінагрополітики;

3) значне обмеження прав орендаря (наприклад, відсутність права вимагати компенсацію витрат на поліпшення ділянки; поновлення, укладення договору оренди землі на новий строк із використанням переважного права орендаря; переважного права купівлі земельної ділянки в разі її продажу тощо);

4) договір укладають лише в електронній формі та засвідчують кваліфікованими електронними підписами орендаря й орендодавця;

5) формування нерозподіленої та невитребуваної земельної ділянки і земельних часток (паїв) з метою передання їх в оренду здійснюють на підставі технічної документації із землеустрою щодо інвентаризації земель, яку розробляють за рішенням органу, уповноваженого передавати земельну ділянку в оренду, та яку затверджує такий орган. При цьому не потрібно вносити відомості про таку земельну ділянку до ДЗК (здійснювати державну реєстрацію) та присвоювати їй кадастровий номер.

Таку земельну ділянку вважають сформованою з моменту укладення договору її оренди. При цьому вона припиняє бути об'єктом цивільних прав із моменту припинення договору

оренди, для укладення якого таку земельну ділянку було сформовано. Отже, така земельна ділянка існуватиме лише тимчасово;

б) право оренди земельної ділянки не підлягає державній реєстрації в ДРРПНМ, натомість потрібно реєструвати сам договір оренди, а також договір про його розірвання. Як бачимо, фактично на час дії воєнного стану повернено державну реєстрацію договорів, проте з урахуванням деяких особливостей.

Зокрема, державну реєстрацію договору оренди землі здійснює районна військова адміністрація у книзі реєстрації землеволодінь і землекористувань. Право оренди земельної ділянки виникає з дня державної реєстрації договору оренди;

7) договір оренди землі не може бути поновлено, укладено на новий строк і припиняється зі спливом строку, на який його укладено.

Такий порядок запроваджено з метою залучення до цьогорічної посівної кампанії якомога більше земельних ресурсів задля уникнення продовольчої кризи, оскільки через ведення бойових дій частину земель наразі неможливо використати.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Після 20 років мораторію, ринок купівлі- продажі земель сільгосппризначення працює вже 2 роки. Це 730 днів, з них майже 500-в умовах повномасштабної війни. Повноцінну вигоду від запровадження земельного ринку можна буде очікувати за підсумками його другого етапу, коли з 1 січня 2024 року набувати у власність сільгоспземлі зможуть юридичні особи, а максимальний обсяг землі у власності однієї особи збільшиться до 10 тис. га.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травн. 1997 р. № 280/97-ВР. Дата оновлення 03.08.2023 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> .

2. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08 липн. 2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> Дата оновлення : 24.08.2023.

3. Конституція України: Закон України від 28 черв. 1996 р: веб-сайт. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> Дата оновлення : 01.01.2020

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Нестерук Галина¹, Наконечна Катерина²,

¹викладач вищої категорії, nesteruk331@ukr.net

²здобувач II курсу, спеціальність «Фінанси та кредит»

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

Постановка проблеми. Військовий стан економіки держави і підприємства в бухгалтерському обліку трактується як діяльність за надзвичайних подій. Визнання останнього суттєво впливає на відображення результатів діяльності та фінансового стану у фінансовій звітності, відокремлення коригуючих та не коригуючих подій після звітного періоду, оцінку безперервності діяльності як фундаменту звітності, а також подання та оприлюднення фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важка ситуація та впровадження нових норм у законодавстві зумовили необхідність роз'яснення нових правил ведення облікової діяльності для суб'єктів господарювання, які продовжили свою роботу. Тому науковці, бухгалтері-практики змушені заглибитись у ці зміни, щоб допомогти бізнесу залишатися на плаву. Дослідження бухгалтерських операцій із вилученням майна юридичних осіб на потреби оборони здійснювала Озерова О. Клименко М. досліджував ключові характеристики бухгалтерського обліку під час війни та шляхи оптимізації податків. Семенченко Ж. розглядала особливості нарахування та сплати ЄСВ у воєнний час. Бикова Г. досліджувала особливості нарахування та обліку ПДВ. Поряд з динамічними змінами економічної ситуації в Україні та продовженням воєнного стану, дана ділянка залишається актуальною для проведення подальших досліджень.

Формулювання цілей тез. Визначення ступеня змін, які вплинули на процес ведення обліку в Україні та узагальнення інформації для правильного управління діяльністю підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік - це спосіб суцільного документального спостереження й контролю за господарською та фінансовою діяльністю підприємств і організацій й відповідного відображення отриманої інформації.

Суть бухгалтерського обліку визначають такі його властивості:

- систематичне і послідовне відображення всіх господарських операцій у міру їх здійснення;
- документальне обґрунтування господарських операцій;

– застосування різних способів обробки облікової інформації - рахунків, подвійних записів, балансу та ін. [1, с. 4].

У такі тривожні часи ніхто не застрахований від форс-мажорних обставин. Безперервність діяльності є одним із принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності українських підприємств, відповідно до якого підприємство розглядається як таке, що продовжуватиме свою діяльність у найближчому майбутньому. Без обліку бізнес не може існувати, тому держава для підтримки платників податків у важкі часи змушена робити поступки не тільки в плані зменшення податкового навантаження (що також стосується бухгалтерського обліку), а й спрощення введення обліку.

Розглянемо всі ланки бізнесу в порядку їх вразливості до зовнішнього середовища. Відтак, на підтримку середнього та малого бізнесу розгорнуто масштабну систему пільг та послаблень. Зокрема, згідно законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» для фізичних осіб підприємців (ФОП) запроваджено такі зміни:

1) ФОП 1-ї та 2-ї груп сплата єдиного податку є добровільною, тобто цей податок ви можете сплачувати за бажанням, ФОП 3-ї групи єдиного податку у разі отримання доходу повинні сплачувати податок на загальних підставах, починаючи з березня 2022 року.

2) звільнення платників єдиного податку (ЄП) від сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ) за себе і за мобілізованих працівників, починаючи з березня поточного року.

3) зниження ставки єдиного податку з 5% до 2%. При цьому, встановлені обмеження для перебування на зменшеній ставці щодо граничного обсягу доходу в обсязі до 10 млрд. грн для ФОП 3 групи було знято Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану».

4) мобілізовані підприємці або підприємці-військовослужбовці повністю звільняються від податкового навантаження, а також обов'язку з подання Податкової декларації з ПДВ.

Значна частина ФОП була змушена виїхати за кордон, деякі з них, маючи змогу продовжувати діяльність поза межами України, закономірно зіткнулася з низкою запитань, яким чином вони мають право її здійснювати. В офіційному роз'ясненні Державної податкової служби України вказано, що такі підприємці мають право відкрити рахунки для зарахування коштів в іноземних банках на власне ім'я. На цей рахунок зараховуватимуться кошти від

діяльності ФОП. Проте для цілей бухгалтерського обліку всі суми, які надійшли на нього, враховуватимуться в загальний річний обсяг доходу.

Велика кількість новацій торкнулася нарахування заробітної плати та пов'язаних із нею виплат і платежів. Зокрема скасовано пеню за несвоєчасну сплату ЄСВ, а також відмінено всі штрафні санкції на період дії воєнного стану.

Окрім того, ФОП 2 та 3 груп, а також юридичних осіб, платників єдиного податку 3 групи було звільнено від сплати ЄСВ за мобілізованих працівників. Водночас платників ЄП 4 групи, а також незалежних професіоналів не наділили повноваженнями самостійно ухвалювати рішення про несплату ЄСВ за мобілізованих працівників, а також тих, які добровільно вступили до складу територіальної оборони.

На сьогодні певна кількість працівників вимушена залишити свої робочі місця з метою забезпечення власної безпеки та безпеки своїх близьких, для виконання своїх конституційних обов'язків, або взагалі зникла. Залежно від причини відсутності на робочому місці змінюються й особливості нарахування та виплати заробітної плати.

Якщо працівника мобілізовано або якщо він став добровольцем територіальної оборони, окрім посади та робочого місця за таким працівником зберігається виплата заробітної плати. Про використання середнього заробітку при нарахуванні виплат мобілізованим працівникам вказує стаття 119 Кодексу законів про працю України.

Нарахування виплат працівникам описує Порядок обчислення середньої заробітної плати, затверджений постановою Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) від 08.02.1995 № 100, який містить у пункті 1 переліку випадків його застосування пункт «залучення працівників до виконання військових обов'язків» (далі – Порядок № 100). Відповідно до нього для розрахунку середньомісячної заробітної плати використовується двомісячний календарний термін, який передує місяцю, в якому відбулася мобілізація. На момент дослідження нарахування цієї виплати здійснюється за рахунок підприємства, жодних компенсацій з бюджету немає [2].

Через збройну агресію Російської Федерації проти України переважна більшість цивілізованого світу допомагає Україні. Окрім військово-технічної допомоги, окремим різновидом допомоги є гуманітарна. Враховуючи масштабність такої допомоги, підвищення на законодавчому рівні відповідальності за її витрачання. Міністерство фінансів України у листі від 27 квітня 2022 року нагадав про діючий Порядок бухгалтерського обліку гуманітарної допомоги, прийнятий у 1999 році. Він поширюється на всіх юридичних осіб створених

відповідно до законодавства України незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність. Це означає, що підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій, зокрема щодо отримання, списання або передавання активів, є первинні документи, документи які містять відомості про господарську операцію (дію або подію, яка викликає зміни в структурі активів та зобов'язань, власному капіталі підприємства). Обліковується така допомога за дебетом рахунків грошових коштів, товарів, запасів та іншого майна у кореспонденції з рахунком 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» [3].

Під час війни багато підприємств надають допомогу армії або іншим структурам, задіяним у захисті країни та її населення. Такі суб'єкти згідно з закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану» від 30.03.2022 року можуть отримати податкові пільги:

- операції з добровільного передавання або відчуження коштів, товарів, у тому числі підакцизних, надання послуг на користь Збройних Сил України та підрозділів територіальної оборони, без попереднього або наступного відшкодування їх вартості, не вважаються операціями з реалізації для цілей оподаткування;

- врахування в складі витрат у повному обсязі коштів та майна, що передається Збройним Силам України та іншим підрозділам;

- сума відшкодування вартості пального, витраченого при наданні послуг з перевезення для забезпечення потреб Збройних Сил України та підрозділів територіальної оборони, не включається до складу оподаткованого доходу фізичних осіб, які надають такі послуги [4].

Наприкінці квітня Україна зіткнулася з великим дефіцитом пального на АЗС. Така ситуація була повністю спричинена руйнуванням логістики постачання багатьох товарів та паніки українців. Критичним для життєдіяльності країни є брак пального та нафтопродуктів. В умовах воєнного стану, для подолання сформованого дефіциту, Кабінет Міністрів України збільшив встановлену торговельну надбавку на дизельне паливне та бензин на 40 – 43%. При цьому введено ставку 7% ПДВ для операцій з ввезення й постачання пального та нафтопродуктів на територію України. Згідно з прогнозами раніше серпня дефіцит пального нікуди не зник. Проте вже в багатьох областях цей дефіцит вдалося врегулювати [5, с. 5].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Впровадження воєнного стану суттєво вплинуло на звичайний порядок ведення бухгалтерського обліку. Найчисленніша ланка бізнесу, а саме малий та середній бізнес, дуже вразлива до впливу таких значних економічних змін. Тому для його підтримання на період дії воєнного стану урядом було введено ряд послаблень. Зокрема, запровадження добровільної сплати єдиного податку, звільнення від сплати ЄСВ за себе та за мобілізованих працівників, зменшення ставки ЄП з 5% до 2 % для третьої групи платників єдиного податку.

Окрім того, введено мораторій на штрафи за несвоєчасну подачу звітності й сплату податків, а також нарахування пені та проведення планових та позапланових заходів державного нагляду (контролю) і державного ринкового нагляду на період воєнного стану. Також зі зміною економічної ситуації набули популярності нові специфічні операції в обліку, такі, як відображення операцій з безоплатного передавання та вилучення майна на користь Збройних Сил України та підрозділів територіальної оборони. Змін зазнав і порядок нарахування амортизації на таке майно, а також ті основні засоби, які підприємства не мають змоги використовувати для своєї діяльності у зв'язку із їх розміщенням у зоні ведення бойових дій. У цьому випадку такі суб'єкти можуть продовжувати нараховувати амортизацію таких об'єктів для відшкодування втрат від морального старіння або ж тимчасово вивести їх з експлуатації здійснити їх консервацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Васюта-Беркут О.І., Шепітко Г.Ф., Ромашевська Н.О. «Теорія бухгалтерського обліку» : навчальний посібник. Київ 2003. 174 с.
2. Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати: Постанова КМУ від 08.02.1995 р. №100. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/100-95-%D0%BF#Text>.
3. Про порядок бухгалтерського обліку гуманітарної допомоги: закон України від 14.12.1999 р. № 298. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0915-99#Text>.
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану : закон України від 03.11.2022 року № 2719-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-20#Text> .
5. Патута М., Шматковська Т. «Особливості бухгалтерського обліку в умовах воєнного стану в Україні» : наукова стаття. Луцьк: ВНУ, 2022. 11 с.

РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ НА ПОДІЛЛІ

*Петришена Олена, аспірант Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії;
викладач ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна
petrisena.elena@gmail.com*

*«На Поділлі хліб на кіллю, а ковбасами
пліт городять – кажуть у народі
Поділля – це найглибша частина нашої землі»
Народний вислів*

Постановка проблеми. Серед пріоритетних напрямів в Подільській губернії набуває розвиток та будівництво закладів готельного і готельно-ресторанного господарства, як частини сфери гостинності та туризму. Сприятливими умовами для розвитку індустрії гостинності в досліджуваному регіоні були наявні на той час торгові і поштові шляхи міста Проскурова, що мали два основні напрямки до торгових міст Кам'янець-Подільського та Летичева.

Швидкі темпи зростання капіталізму та прокладання залізниці на території Подільської губернії призвели до розвитку торговельних відносин з країнами Європи, які забезпечували населення регіону в потребі комунікації у міжнародних, внутрішніх і ділових поїздках, що сприяли розвитку готельно-ресторанної індустрії на Поділлі. Будівництво готелів та зростання конкуренції у сфері гостинності серед закладів готельно-ресторанного бізнесу в місті Проскурів в досліджуваний період стимулює підприємців (власників) у використанні сучасних методів управління персоналом, вкладанням матеріальних ресурсів, впровадження електрики, телефонії, водогонів, проведення гарячого постачання водою та інші інновації в діяльність підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток та управління готельними і ресторанными комплексами знайшли відображення в дослідженнях таких вітчизняних вчених, як Мальська М.П., Пандяк І.Г., Роглев Х.Й., Круль Г.Я.

Детального висвітлення та вивчення потребує історія та розвиток готельно-ресторанного бізнесу Проскурова. В статті використані такі методи дослідження як: методи історично-наукового пізнання, методи аналізу розвитку готельної індустрії на Поділлі за історичними даними, що черпаємо з архівних джерел, які збереглися в Хмельницькому обласному архіві, а саме фонд 685 опис 2 справа 22 [1].

Формування цілей тез. Метою статті є дослідження та висвітлення історичного розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Подільській губернії на прикладі готельно-ресторанного закладу «Слон» у місті Проскуріві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поділля простягається довгою смугою через східну частину Тернопільського воєводства і за Збручем переходить на Пониззя, з півночі межує з Волинною, а з півдня його омиває Дністер. Поділля це плоска височинь-високорівня. В центрі Поділля розташоване містечко Пłosкирів [1].

Розвитку готельної справи на Поділі, як зародження індустрії гостинності, передували декілька етапів заснування. Для першого було характерне існування гостинних дворів (заїздів), корчми та трактирів. На другому етапі, який припадає на середину XIX – початок XX ст., відкривалися готелі та готельно-ресторанні заклади.

Після тривалих та виснажливих турецьких набігів 1672-1699 рр. в спустошеному Пłosкирові проживало лише кілька жителів. До рідних земель починає повертатися корінне населення разом із власником польським коронним гетьманом Мартином Замойським приїждять переселенці з Мазовецького воєводства, що поселяються на острівній частині міста поміж річок Пłosкої та Південного Бугу [2, с. 21].

Польський король Стефан Баторій у 1578 році надає місту привілей та дозволяє проведення щорічних ярмарків на Новий Рік, на свята Св. Віта та Різдва, а також щотижневих торгів по вівторках. У місті виділяється ділянка для проведення ярмарків (Хлібна площа), де розміщувалися торгові ряди та лавки. У Пłosкурові щотижня відбувались торги – щоп'ятниці та щонеділі, 14 разів на рік. Майже кожного місяця проводилися одноденні ярмарки, що забезпечували економічний розвиток міста [2, с. 21].

Основний осередок був у найбільших містах регіону, а саме Кам'янець-Подільську, Зінькові, Городку, Меджибожі, Летичеві, Фельштині (Гвардійську), Смотричі, Шаргороді, Пłosкурові.

Особливо набуває розвитку місто Пłosкурів після завершення в 1870 році будівництва залізниці Жмеринка – Пłosкурів – Волочиськ, яке стає одним з найбільших на Правобережній Україні пунктів торгівлі (хліба та цукру).

Початок XX ст. став часом розбудови міста, будівництва споруд нового типу – універсальних магазинів, адміністративних будинків, вокзалу, банків, готелів. Головною стає вулиця Олександрівська (нині Пłosкурівська) [2, с. 21].

Готельне господарство Пłosкурівської губернії – це туристична сфера обслуговування, яка швидко змінюється, модернізується та не стоїть на місці.

Достеменно не відомо, хто був засновником ресторану “Слон”. Існує припущення, що його збудовано у 1890 році і розміщувався у двоповерховому будинку за адресою

Олександрівська (Проскурівська, 15). форма фасаду якого, нагадувала голову слона, (колись над входом у ресторан був балкон, який підтримували ікла слона, але до сьогодні цей балкон не зберігся) [3].

У 1908 році ресторан вже успішно працював та вважався найкращим у місті, завжди намагався підтримувати свою високу марку та працював майже чотири десятиліття займаючи весь перший поверх будинку № 15, у якому нині розташовується Бюро технічної інвентаризації та ресторан «Кондитерська лавка».

На відміну від багатьох подібних закладів (станом на 1909 рік у Проскурові було 9 ресторанів і трактирів, 17 харчевень, закусточних і чайних, 1 буфет, 39 пивниць та винниць), готельно-ресторанний комплекс «Слон» пропонував відвідувачам широкий асортимент кулінарної продукції та виробів. Кухня ресторану славилася оригінальними холодними закусками, особливо фірмовою заливною рибою, а також різноманітним вибором вин і делікатесів. У «Слоні» можна було замовити чорну ікру і ананаси. Важливим «козирем» ресторану був оркестр сліпих музикантів, що складався з 18 чоловік, які грали вечорами, відвідувачі спеціально приходили послухати їхнє віртуозне виконання. Над рестораном, на другому поверсі будинку, були обладнані готельні номери [5, с. 7].

При радянській владі в місті було проведено перерозподіл приміщень між різними установами й організаціями. «Слон» залишився рестораном, а «нумера» передали під класи польської школи ім. Костюшка. Однак, такий симбіоз ресторану та школи існував нетривалий час, і незабаром над рестораном «Слоном» знову були обладнані готельні номери. Заклад був вже суто «радянського типу», із відповідною назвою – «Готель № 1 міськкомунгоспу».

В цьому готелі у вересні 1938 року зупинялася знімальна група під керівництвом відомого кінорежисера Олександра Довженка, що знімала у Проскурові епізоди до фільму «Щорс».

Після Другої світової війни готель № 1, ще кілька десятиліть продовжував діяти, поки у 1967 році не відкрили новий комфортабельний готель «Жовтневий», який перейняв на себе основні турботи по обслуговуванню гостей обласного центру [4, с. 18-19].

Отож, готель № 1 припинив існування у 1967 р., а от «Слон» свою «спеціалізацію» зберіг, змінюючи при цьому назви – тривалий час ресторан називався «Центральний», потім – «Дружба», згодом була звичайна їдальня, кафе «Кристал», бар «Едем», який функціонував до 2004 року. В 2010 році відкрилась «Кондитерська лавка», яка відроджує колишню славу найкращого ресторану Проскурова і в оформленні якого використано історичні фото

Проскурова, що протягом свого існування не змінював цільового призначення, а лише розширюється і доповнюється. В кафе представлені для відвідувачів матеріали про історію міста, закладу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Хмельницький обласний архів фонд 685 опис 2 справа 22.
2. Єсюнін С. Місто Хмельницький: історія, події, факти.
3. Єсюнін С. Хмельницький. Архітектура, історія, архівні документи. Хмельницький. – 2008.
4. Єсюнін С. Хмельницький культурний з минулого в майбутнє. Культурна спадщина та культурні осередки. Хмельницький. 2006. С.18-19.
5. Єсюнін С. Дом № 15: ресторан «Слон» Моя газета. – 23 травня 2002. С.7 Дата звернення 27.0902023. URL://deparh.khm.gov.ua/wp-content/uploads/2019/06/%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%95%D0%9A%D0%A2_%D0%A5%D0%9C%D0%95%D0%9B%D0%AC%D0%9D%D0%98%D0%A6%D0%AC%D0%9A%D0%98%D0%99.pdf (Дата оновлення 01.02.2023)

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА НА ПОДІЛЛІ

Петришена Олена¹, Баранюк Софія²,

¹ аспірант Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії, petrisena.elena@gmail.com

² студентка групи ХТ-136

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна

Постановка проблеми. Розглянути на прикладі двох закладів готельного господарства переваги та недоліки готельного господарства та ознайомитися з основними тенденціями для ведення успішного бізнесу в сфері гостинності для результативного функціонування підприємств галузі.

Аналіз останніх досліджень. Нами досліджено переваги та недоліки розвитку закладів готельного господарства та опрацьовано інформаційні бази на рівні законодавчих та нормативно-правових актів, історичних джерел, статистичних матеріалів Всесвітньої туристичної організації, Міністерства економіки України, Міністерства інфраструктури України, державних органів влади та місцевого самоврядування, обласних головних управлінь статистики в Україні, а також наукові публікації провідних українських та інших зарубіжних вчених з проблем розвитку туризму в Подільському регіоні.

Формулювання цілей тез. Метою написання статті є дослідження прогресивних напрямків розвитку у сфері гостинності в Україні; створення таблиці з перевагами та недоліками закладів готельного господарства «Подільська гостиниця» та готель «Потоцьких»; ознайомлення із тенденціями розвитку та інноваціями в готельно-ресторанній справі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед пріоритетних напрямів інноваційного розвитку в Україні, які визначені Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1], можна зазначити такі, що знайдуть відображення не лише в готельному господарстві, а й у всій сфері гостинності.

Напрямки розвитку, що визначають об'єктивну необхідність в розробленні, сприянні і впровадженні, а також реалізації комплексу заходів для покращення інноваційної діяльності готелів та інших підприємств сфери гостинності. Основними ознаками та напрямками розвитку сфери гостинності в сучасних умовах є: змінні тенденції, які відбуваються на ринку послуг; жорстка конкуренція між суб'єктами господарювання та підвищення рівня вимог споживачів до отримуваних послуг [1].

У період 2021-2023 рр. в Україні середнє завантаження готелів вимірювалося в 32% і це з урахуванням того, що в основному ця цифра складалася з показників кращих готелів, а це

значить, що у більшості не престижних готелів показники були набагато нижчі. Щонайменше, 90% готелів на Сході країни зруйновані та потребують повної реконструкції [2 с. 113-114].

Інша проблема полягає в тому, що готельні послуги в Україні відносно дорогі для середньо статистичного українця, а для бізнес класу та заможних українців з низьким рівнем якості обслуговування. Тому переважно, туристи надають перевагу таким способам розміщення як, аренді квартир, котеджів, кемпінг тощо. Ці фактори вказують необхідність впровадження правових засад на державному та місцевому рівні щодо функціонування та розвитку післявоєнного готельного господарства. В порівнянні з світовими лідерами готельного господарства

Основними тенденціями розвитку сфери гостинності в Україні є: «глобалізація туристичного бізнесу; активний розвиток транснаціональних Інтернет ресурсів; зближення постачальників туристичних послуг та споживачів; поява нових каналів дистрибуції; масовий вихід офлайн компаній в Інтернет; зміна моделі споживання: персоніфікація підходу в організації подорожі; використання мобільних додатків» [2 с. 113-114].

Безпосередньо розглянемо переваги та недоліки в закладах готельного-господарства Тернопільщини готель «Подільський» та Хмельниччини готель «Потоцький».

В Тернополі є старовинна будівля в центрі де колись розміщувався готель «*Подільський*» цей готель відомий мешканцям під радянською назвою «*Україна*», однак мало відомо, що до Другої світової війни готель мав зовсім іншу назву – «*Подільський*» [3].

Будівництво готелю датується 1890 роком місто перебувало під владою Австро-Угорської імперії. Згодом в приміщенні двічі проводилася реконструкція – у 1910 та 1928 роках.

Приміщення готелю викупили в 1910 році будівля налічувала 60 кімнат разом з рестораном та кав'ярнею. Власниця Юстина Шидловська назвала готель «Подільська гостиниця» та рекомендувала як місце, де українці могли почувати себе вільно без будь-яких обмежень [3].

Інфраструктура готелю на той час була розвиненою: заклад мав центральне опалення, власне водопостачання, ванні кімнати та навіть електричне освітлення, яке на початку 20 століття ще було рідкістю.

Номер в готелі на початку 1900-х років коштував від 4 до 6 злотих. Готель «Подільський» зображували на листівках і поштових марках. Історична будівля і фактично «Подільський» стає візитною карткою Тернополя передвоєнних часів.

Готельний комплекс «Подільський» має в своєму складі три будинки і на його території працювали крамниці з продажу тютюну та галантереї; перукарня, відділення банку.

До складу комплексу «Подільська гостиниця» входило казино та спортивне товариство. В його приміщеннях розташовувалася редакція місцевої газети «Українські вісті» та улюблена кав'ярня тернополян «Болевард» [4].

В роки Першої світової війни в місті катастрофічно не вистачало базових продуктів – муки, хліба та цукру та кав'ярня «Болевард»[4]. продовжувала роботу і тут завжди можна було випити чашку запашної «чорної» кави, яка могла прикрасити важкі будні тернополян.

Готель «Подільський» стає у 1910-1920 рр. осередком культурного життя в Тернополі. У ньому часто зупинялися знамениті особистості. Серед гостей закладу були письменник Іван Франко, актор Микола Садовський, співачка Соломія Крушельницька, композитор Микола Лисенко, актриса Марія Заньковецька, Дмитро Дорошенко та інші. [4].

Юстина Шидловська активно співпрацювала з ОУН, та побоюючись розправи більшовиків жінка змушена була покинути Тернопіль і свій готель. Під час Другої світової війни вона емігрувала до Австрії.

В сучасному місці Хмельницький є готель «Potocki», розміщений в центрі міста, при будівництві якого використаний оригінальний концептуальний дизайн з камерною атмосферою. Він є дорогоцінною прикрасою готельного господарства міста. При розробці концепції готелю було передбачено поєднання забезпечення сучасного комфорту із реаліями з життя графа Юзефа Потоцького. Кожен номер немов окремих атракціон, що розповідає одну з пригод графової біографії «Гончак», «Індія», «Дзеркальний короп» - такі назви носять тутешні номери які тематично спрямовані та розроблені дизайнером. Відвідувач має можливість обирати між тематичними та звичайними базовими номерами, що є не менш стильний та елегантний, але трішки стриманіший [5].

Організація якості обслуговування в готелі «Potocki» відбувається на високому рівні. Гостям пропонують меню; замовлять квитки до театру чи філармонії; запропонують почистити одяг у власній хімчистці; організують екскурсію містом; приготують вироби з власної цукерні; запросять до ресторану та контактного бару.

Розглянемо переваги та недоліки на прикладі закладів готельного господарства «Подільська гостиниця» або «Україна» та готельно-ресторанний комплекс «Potocki», що наведені нижче в таблиці 1., використавши публічну інформацію з мережі Інтернет.

Переваги та недоліки розвитку закладів готельного господарства

№ з/п	Заклад готельного господарства	Переваги	Недоліки
1.	Готельно-ресторанний комплекс «Потоцьких»	Унікальні дизайнерські номери. Атмосферності додають красиви з номерів: панорамні французькі вікна в більшості номерів виходять на парк ім. Шевченка.	Сніданок: відсутність шведської лінії.
		Історичне минуле готелю та тематичне поєднання із життям графа Потоцького	Пожежа 2015 р. знищила колишню будівлю та завдала шкоди майну та будівлі закладу.
		Власні кондитерська та ресторан	Шампунь та гель для душа по відчуттям неприємні, дешеві засоби, які не відповідали ціні номеру.
		Розташування бутик-готель Potocki в центрі міста Хмельницького.	Дуже погана звукоізоляція в номері.
		Професійна звукоізоляція, централізована система кондиціонування та фільтрації повітря, що робить готель комфортним для алергіків, а також продумане освітлення	Люкс, з розрахунку на чотирьох, був трошечки затісний. Двері в номер через товстий килим у коридорі не зачиняються одразу, треба стежити, щоб було щільно. Тісна стоянка.
2.	Готель «Подільська гостиниця» або «Україна»	Історичне минуле, історія розвитку пролягає крізь століття.	Перехід до власності радянської влади
		Розміщення на території готелю кінотеатру, пральні, клубу, кафетерію та ресторану.	Пожежа 2006 р. знищила другий та третій поверх у будівлі
		Забезпечення централізованим гарячим водопостачанням, електрикою, телефонною мережею.	Потреба у ремонті та реконструкції
		Культурний осередок минулих часів.	Продаж будівлі готелю мерією міста.

Джерело: таблиця створена на основі проведеного дослідження із опрацьованих наукових, історичних і архівних матеріалів, поданих в списку використаних джерел [2, 3, 4, 5].

З даних таблиці 1. можемо простежити хронологію роботи закладів готельного господарства: готельно-ресторанний комплекс «Potocki» та готель «Подільська гостиниця» або «Україна». Обидва заклади мають гарну історичну хронологію, стали осередком культурного життя в місті, пережили руйнівну пожежу. Також кожен з закладів, перебуваючи у приватній власності, має стрімкий розвиток і попит серед населення, а при зміні права власності на державне, відстежується занепад та руйнація.

Отже, ефективність роботи приватних підприємств готельно-ресторанного господарства із застосуванням інноваційних технологій сприяє якісному функціонуванню та розвитку готелів. Переваги та недоліки роботи закладів готельного господарства в Подільському регіоні мають порівняльний характер і націлені на аналіз з метою покращення послуг у сфері гостинності на Поділлі задля забезпечення високого рівня сервісу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 №40 – IV. ВВР України. №36. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (дата звернення: 10.10. 2022).
2. Власова Н. Інноваційна діяльність в туристичному бізнесі. Економічна наука. 2009. С.113-114.
3. Сайт Тернопіль дата оновлення 21.01.2023/ URL <://ternopil.one/uk/eternal/gotel-podilskyj-nimyj-svidok-istoriyi-ternopolya-4598> (дата звернення 18.09.2023)
4. Сайт довкола Медіа дата оновлення 01.01.2023/ URL:<://dovkola.media/12-unikal-nykh-hoteliv-ukrainy-de-varto-zupynytyisia-khoch-raz/> (дата звернення 17.09.2023)
5. Інтернет газета Elle дата оновлення 11.01.2023. <://elle.ua/stil-zhizni/puteshestviya/gastro-ray-ta-spravzhniy-art-obekt-5-prichin-zupinitisya-v-potocki-boutique-hotel-u-hmelnickomu/>. (дата оновлення 18.10.2023)

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Петришен Ілля¹, Петришена Олена²,

¹студент групи ІДП-8, illushka2909@gmail.com

*²аспірант Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії, викладач, petrisena.elena@gmail.com
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна*

Постановка проблеми. Розвиток готельного господарства в Україні є однією з найбільш вразливих галузей української економіки. Складовою частиною цієї галузі є туризм, транспорт, торгівля, харчування, страхування, культура і мистецтво, архітектура і дизайн, послуги та реклама.

Сучасним закладам готельного господарства необхідно постійно оновлюватись та впроваджувати іновачії для підвищення якості наданих послуг та залишатися затребуваними на споживчому ринку. Важливим є уміння конкурувати між собою, та йти нога в ногу з останніми тенденціями гостинних послуг. Конкуренція між закладами готельно-ресторанного господарства сприяє розвитку та упорядкуванню управлінських процесів, зменшення витрат на утримання підприємства, зменшення коефіцієнту продуктивності праці, підвищення прибутку, покращення якості обслуговування відвідувачів [2, с. 8].

Розвиток галузі припадає на 2010-2015 рр., що сприяло розбудові закладів готельного господарства та створенню нових робочих місць, забезпеченню надходжень до бюджету спрямованих на розвиток економіки гостинності та туристичного іміджу регіонів і країни в цілому. Проблеми, з якими доводиться зустрічатись українським закладам готельного господарства в умовах сьогодення: війна, пандемія, конкуренція, корупція та нестабільна економіка. Враховуючи ці обставини, заклади готельного господарства повинні в прямому сенсі боротися за виживання, вести бізнес з отриманням мінімальних прибутків [2, с. 8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведено дослідження розвитку готельного господарства України. Для написання тез використано загальнонаукові методи аналізу та синтезу (при проведенні аналізу існуючих економічних, теоретичних і методологічних підходів, положень, наукових розробок з проблем впровадження інноваційних технологій в підприємства сфери гостинності).

Формулювання цілей тез. Метою статті є висвітлення розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні, пошуку шляхів впровадження інновацій та тенденції розвитку сфери обслуговування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українська індустрія гостинності розвивається повільно, вартість бізнесу з кожним роком зростає, а самому бізнесу потрібно

швидко реагувати на соціально-економічні події в країні забезпечуючи робочим місцем та оплатою праці працівників готельно-ресторанної індустрії.

Підприємства сфери гостинності України в повоєнних умовах функціонуватимуть в середовищі багатовимірної конкуренції, при якій ефективно господарювання залежить від своєчасного впровадження інновацій. Зростання конкуренції у сфері гостинності вимагає використання інноваційних методів управління персоналом, матеріальними ресурсами, інформацією, впровадження інфраструктурних і технологічних та інших інновацій в діяльність підприємств.

Перспективами розвитку готельної сфери у галузі туризму, які позитивно вплинуть на розвиток підприємств туризму покращуючи показник завантаження готельних номерів, задоволення всіх потреб туристів, як відвідувачів закладів готельного господарства в рекреаційних та оздоровчих регіонах нашої країни є: наявність різних видів послуг для оздоровлення та лікування, омолодження, проведення дозвілля, відпочинку, бізнесу, конференцій, конгресів, що сприяють якійсій роботі і створюють високий рівень сервісу. Даний потенціал необхідний для створення в країні національних та міжнародних готельних мереж позитивним фактором є географічне положення України.

Велике значення для економічного та соціального розвитку України має туристична галузь, її рівень підвищуватиме престиж, імідж, міжнародне значення України серед країн світу [1, с. 292].

В Україні зосереджується увага розвитку індустрії гостинності та туризму і є основою розвитку туристичної галузі регіонів, що впливають на розвиток готельного бізнесу на місцевому рівні.

Стан розвитку готельних підприємств у різних областях України залежить від політичного стану в кожному регіоні, від військових дій та наслідків військової агресії країни сусіда росії. Готельний бізнес Східних регіонів України знищений у більшості регіонів, основна кількість збанкрутувала, інша частина евакуйована в регіони, де спостерігається відносний спокій [3, с. 65].

Серед загальної кількості місць за регіонами Луганська область займає найнижче місце, що є наслідком військових подій на Сході нашої країни, низький показник за регіонами України посідають Луганська, Донецька, Харківська, Сумська, Миколаївська область.

Регіони з кращою ситуацією у готельній індустрії знаходяться у віддалені від військових дій це – Київська, Черкаська, Вінницька. Хмельницька, Закарпатська, Івано-Франківська та

Львівська області їх тенденція розвитку має кращий показник ніж у попередніх регіонах зумовлено сприятливими умовами для розміщення закладів готельно-ресторанного бізнесу [4].

Сутність особливостей готельно-ресторанних підприємств визначається синергетичним ефектом від формування обсягів робіт для низки інших сфер народного господарства, а саме: туризму, транспорту, роздрібною торгівлі, суспільного харчування, страхування, культури та мистецтва, архітектури та проектування, екскурсійного обслуговування, рекламної індустрії.

Результатом від розвитку даної діяльності буде комплексний ефект, складовими якого будуть: утворені нові робочі місця, додаткові надходження до бюджету, формування нового позитивного туристичного імідж України в цілому та окремих її регіонів.

Через ряд перелічених вище проблем, українські готельно-ресторанні підприємства стають неконкуренто-спроможними і банкрутують. До основних проблем, які існують в готельно-ресторанних підприємствах України, є війна в країні, нестабільна економіка та відсутність національної готельної мережі, існує потреба в оновленні законодавчої і нормативної бази, систематизації у стандартах та нормативно-правових нормах щодо діяльності готелів, що позитивно вплине на їх діяльність, маючи одну стратегію бізнесу на всю мережу з врахуванням всіх вимог споживачів [3, с. 67].

Основними тенденціями розвитку сфери гостинності в усьому світі, в тому числі, і в Україні є: «глобалізація туристичного бізнесу; активний розвиток транснаціональних Інтернет ресурсів; зближення постачальників туристичних послуг та споживачів; поява нових каналів дистрибуції; масовий вихід офлайн компаній в Інтернет; зміна моделі споживання: персоніфікація підходу в організації подорожі; використання мобільних додатків» [4].

Зміни та тенденції в індустрії готельно-ресторанного бізнесу зумовлені, падемією, що значно вплинула на попит готельних послуг в період пандемії у туристів, безсумнівно став меншим, з тривалими наслідками. Негативні відбулися зміни, частково через зміну цінностей після гострої фази пандемії. У той час як у 2020 і 2021 роках популярність розміщення, гігієнічних протоколів і безконтактних технологій, які тепер міцно увійшли в повсякденну діяльність підприємств гостинності, різко зросла, з'являються нові тенденції у сфері готельно-ресторанного бізнесу.

В Україні середнє завантаження готелів вимірювалося в 32% і це з врахуванням того, що в основному ця цифра складалася з показників кращих готелів, а це значить, що у більшості не престижних готелів показники були набагато нижчі. Щонайменше, 90% готелів потребували відновлення номерного фонду, часто навіть вимагали повної реконструкції.

Іншою вагомою проблемою є питання попиту на готельні послуги. Проблема в тому, що готельні послуги в Україні відносно дорогі та не зовсім якісні. Здебільшого, туристи віддавали перевагу іншим способам розміщення – наприклад, аренді квартир, тощо. Всі ці фактори вказують про необхідність впровадження правових засад на державному та регіональному рівнях щодо функціонування та розвитку післявоєнного готельного господарства.

Отже, ситуація з розвитку готельного господарства України і діяльності в сфері гостинності знаходиться в не найкращому стані. На жаль, довоєнна Україна суттєво відстала у розвитку підприємств готельного господарства, зокрема індустрії туризму, порівняно з країнами-сусідами, що зумовить негативні наслідки і у післявоєнний період, а саме – Україна ризикує стати не конкурентоспроможною і після Перемоги. Всі зазначені проблеми галузі вказують про необхідність впровадження правових засад на державному та регіональному рівнях щодо функціонування та розвитку післявоєнного готельного господарства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ольшанський О. В. Заходи підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичного профілю. Харків. ХДУХТ, 2013. С. 291 - 297.
2. Вінніченко І. І. Сутнісна характеристика розвитку підприємства соціально-економічної системи. Економіка. Фінанси. Право. 2012. № 5. С. 8 -13.
3. Шкода Т. Н. Сутність соціального розвитку підприємства. Вісник Національного технічного університету “ХПІ”: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2012. № 16. С. 64 - 79.
4. Державна служба статистики України. Дата оновлення 11.01.2023. <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 04.09.2023).

ІСТОРІЯ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ПОДІЛЛЯ

Петришена Олена¹, Стаднік Ольга², Шевчук Максим³,

¹аспірант Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії, викладач ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна; petrisena.elena@gmail.com

^{2, 3}студенти групи ХТ-137;

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

Постановка проблеми. Готельне господарство Проскурівської губернії – це туристична сфера обслуговування, яка швидко змінюється, модернізується та не стоїть на місці.

Розвиток готельної справи на Поділлі передували декілька етапів заснування та зародження як індустрії гостинності. Для першого було характерне існування гостинних дворів (заїздів), корчми та трактирів. На другому етапі, який припадає на середину ХІХ – початок ХХ ст. розпочинається будівництво «класичних» готелів, які виникають спочатку в губернських центрах (Кам'янець-Подільський), а згодом у губернських (повітових) містах (Проскурів, Вінниця, Жмеринка). І однією з рушійних сил цього процесу стає розвиток капіталізму в регіоні та прокладання залізниці Жмеренка – Львів, що сполучає Поділля із країнами Європи [1, с. 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведено дослідження розвитку готельного господарства на Поділлі та написання тез використано загальнонаукові методи: аналізу та синтезу (при проведенні аналізу існуючих історичних наукових розробок у сфері гостинності на Поділлі).

Формулювання цілей тез. Метою статті є висвітлення розвитку готельно-ресторанного бізнесу, впровадження інновацій та тенденції розвитку сфери обслуговування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з невід'ємних частин туристичної та готельної індустрії є туристичний бізнес, який набирає швидких темпів розвитку у Подільській губернії 1900-1915 роках.

Проскурів (нині Хмельницький) – місто готелів. У Проскурові на початку ХХ століття проблеми знайти готель просто не існувало. У 1910 році в місті з населенням всього 36 тисяч мешканців нараховувалося 19 готелів. Більшість з них були маленькими та мали всього 4-5 номерів, але факт залишається фактом.

Проскурів за кількістю готелів займає перше місце в Подільській губернії навіть у губернському центрі Кам'янці-Подільському налічувалось лише 15 готелів, у Вінниці – 12, у Могилеві-Подільському – 11. Кращі готелі Поділля, такі як готель «Савой» (нині «Україна») у Вінниці, який мав небачену на той час розкіш – єдиний у губернії електричний ліфт і гарячу воду.

У Проскурові тривалий час найпрестижнішим вважався готель «Петербурзький» побудований у 1897 році. Власницею якого була місцева купчиха Шейва Сколецька. Фото готелю наведено на рис. 1 [4].



Рис. 1. Фото готелю «Петербурзький» у Проскурові

Джерело: Управління культури та туризму Хмельницької міської ради.

Дата оновлення 01.01.2023. <URL://kult.km.ua/gotel-peterburz-kiy-sh-skolec-koji-1897-r>

Серед з найкращих також вважався готель «Англія» (власник І. Гользер), «Бельв'ю» (В. Гойфман), «Берлін» (С. Ойзелат), «Імперіаль» (З. Булик), «Пасаж» (Л. Вайнбом). Всі ці готелі мали помпезні назви та відрізнялися один від одного мінімальними зручностями, та обмеженим вибором запропонованих послуг [1, с. 12].

Проскурівський купець Сімха Вассерман, відомий торговець галантерейними товарами на власні кошти у 1910 -1912 роках будує чотирьох поверхову споруду готелю, який назвав – «Континенталь» (Проскурівський першокласний готель), фото готелю наведено на рис. 2 [4].



Рис.2 Фото готелю «Контененталь»

Джерело: Управління культури та туризму Хмельницької міської ради.

Дата оновлення 01.01.2023. <URL://kult.km.ua/gotel-peterburz-kiy-sh-skolec-koji-1897-r>

Готель «Контененталь» налічує 3 «люксових» апартаменти, 5 номерів «першого класу», електричне освітлення та саме головне – гаряче водопостачання в той час, коли в місті взагалі був відсутній водогін. Вассерман зумів домовитися з власником розташованого поблизу чавуноливарного заводу про організацію постачання наземним трубопроводом води, яка нагрівалася у ливарному цеху підприємства [2, с. 29].

Однак події 1917-1921 рр. і встановлення радянської влади в Україні практично перекреслили розвиток готельного господарства на Поділлі звівши його у «господарство радянського типу» на кшталт комунальної квартири з мінімальними зручностями.

Відродження готельного господарства на Поділлі слід віднести до середини 50-х рр. ХХ ст., тобто в часи «відлиги», коли СРСР став дещо відкритий для іноземців (переважно представників дружніх для СРСР країн Східної і Центральної Європи, Африки та Азії). Внаслідок цього, особливо у 60-80-х рр. спостерігається будівництво готелів, які відповідали радянським стандартам якості (4 розрядів). У Кам'янці-Подільському – це готелі «Україна», «Смотрич», у Хмельницькому – «Жовтневий», «Центральний», «Україна» [2, с. 31].

Новий етап розвитку готельної справи на Поділлі припадає на початок 2000-х рр., у зв'язку з бурхливим розвитком, насамперед туристичної складової. Наприклад, чисельність готелів у Кам'янці-Подільському збільшується майже вдвічі, це спостерігається й у Хмельницькому та Вінниці.

Важливим елементом ефективності готельних підприємств є впровадження інновацій, оскільки саме від їх використання в сучасних умовах і залежить прибутки готелю з однієї сторони й комфортні умови перебування клієнта з іншої. З'ясовано, що майже усі готелі вже використовують інформаційні інновації, це, насамперед, комп'ютеризація готельної справи.

Сьогодні замовити місце в готелі, і оглянути номер і умови проживання можна через інтернет, що є зручно. Ще одним сучасним трендом є екологічність, а отже з'явився і новий термін – еко-готель, що останнім часом все більше набуває популярності.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків.

Отже, розвиток готельного бізнесу на Поділлі має складні етапи розвитку від відродження та занепадів і став справжньою сучасною індустрією якісних готельних і туристичних послуг [3, с. 59] з безліччю різних, окрім обов'язкових (розміщення, харчування), послуг, наприклад, прання, надання послуг саун, перукарень, масажних кабінетів, конференц-залів, прокат автомобілів. На ринку готельних послуг України успішно впроваджуються

інновації з метою залучення якомога більшої кількості клієнтів. Збільшити прибуток підприємства можливо, привабивши до себе гостя, зацікавивши його своїм готелем, як брендом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дипломна робота магістра на тему: «Становлення та розвиток готельної справи на Поділлі XX-XXI» Храбрех Марія Дмитрівна.
2. Єсюнін С. М. Прогулянка Проскуровом. Історичні нариси. Хмельницький, 2008 дата звернення 17.09.2023р. URL: https://kampod.at.ua/publ/biblioteka/proguljanka_proskurovom_vid_sergija_esjunina/4-1-0-703 (дата оновлення 17.102023р.).
3. О. М. Бкетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 329 с.
4. Управління культури та туризму Хмельницької міської ради. Дата оновлення 01.01.2023. URL://kult.km.ua/gotel-peterburz-kiy-sh-skolec-koji-1897-r (дата оновлення 25.10.2023)

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ

ЯК ОДНА З ПРІОРИТЕТНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ СУЧАСНОЇ МОЛОДІ

*Поморова Наталія, викладач вищої категорії,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
n.pomorova@gmail.com*

Постановка проблеми. Фінансова грамотність є важливою навичкою для кожної людини. Вона допомагає зрозуміти, як ефективно використовувати гроші, планувати бюджет, мінімізувати витрати, розуміти оподаткування та здійснювати фінансові інвестиції.

Розвиток фінансових компетенцій залишається актуальною та важливою проблемою, особливо серед молодого покоління. Широкий доступ до освіти та ініціатив з покращення фінансової грамотності може допомогти підвищити знання людей про управління грошима та фінансовий розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження фінансової грамотності досліджувало безліч науковців. Відома економістка Анамарія Лусаретті досліджує фінансову грамотність та її вплив на особисті фінанси. Ольга Сазонова спеціалізується на дослідженні фінансової грамотності в Україні та впливі освіти на фінансову поведінку. Корнелія Нібергер вчена, яка вивчає питання фінансової грамотності дітей та підлітків, роль сім'ї та навчальних закладів у формуванні фінансових звичок. Ольга Хворостянова зосереджена на аспектах освіти фінансової грамотності в різних країнах та взаємозв'язку з економічною поведінкою. На англomовному ресурсі варто звернути увагу на Дейва Рамсі, відомого експерта з питань фінансової грамотності та автора численних книг на цю тему.

Згідно з дослідженнями організації OECD (Організація економічного співробітництва та розвитку) за 2023 рік, в середньому менше 30% дорослих в світі мають високий рівень фінансової грамотності. Звіт PISA 2021 (Програма міжнародної оцінки молоді) вказує, що лише близько 15% 15-річних молодих людей з 20 країн мають високий рівень фінансової грамотності. Дослідження Visa "Фінансова грамотність підлітків 2020" показало, що близько 60% підлітків в США не знають, як ефективно керувати грошима, і мають обмежене розуміння фінансових понять. Згідно з дослідженням національної фундації споживчих досліджень у США, високий рівень фінансової грамотності пов'язаний з меншим ризиком бути в кредитному боргу та здатністю краще управляти фінансами [1].

Пандемія COVID-19 вкотре підкреслила важливість фінансової грамотності. Багато людей стали стикатися з фінансовими труднощами, і ті, хто мають краще розуміння фінансів, можуть краще впоратися з кризою.

Виховання фінансової грамотності в молоді є дуже важливим завданням з кількох причин. Молоді люди стають самостійними і незалежними від батьків, коли вони виходять на роботу або вступають до вищого навчального закладу. Знання фінансових основ допоможе їм керувати своїми грошима, планувати бюджет та вирішувати фінансові питання ефективно. Невміння правильно керувати грошима може призвести до боргів, кредитних проблем та інших фінансових труднощів. Фінансова грамотність надає молоді інструменти для уникнення таких ситуацій. Знання про ефективне використання грошей дозволяє молодим людям робити свої власні рішення щодо фінансів, незалежно від зовнішніх впливів. Молодь може сформувати здорові фінансові звички з раннього віку, що сприятиме їм протягом усього життя. Це включає в себе розуміння важливості збереження, інвестування та планування. Молодь, яка має фінансову грамотність, розуміє важливість економіки та фінансової стабільності для суспільства загалом. Вони можуть стати активними учасниками економічного розвитку та приймати обдумані рішення щодо своїх грошей.

Все це підкреслює важливість включення фінансової грамотності у навчальні програми та сприяння її розвитку серед молоді, щоб підготувати майбутнє покоління до відповідального та успішного управління своїми фінансами.

Моделі фінансової поведінки населення можуть відрізнятися в країнах, різних за економічним розвитком, через низку факторів, таких як культурні відмінності, соціальні умови, рівень освіти, доступ до фінансових послуг, структура економіки та інші чинники. Ось деякі з можливих відмінностей. Країни з вищим рівнем освіти та фінансової грамотності можуть мати більший розуміння фінансових понять та кращу здатність приймати обдумані рішення. В економіках з високим рівнем розвитку можуть бути більші можливості для різних видів інвестування та фінансової діяльності, порівняно з менш розвинутими країнами. У розвинених країнах може бути більший доступ до різноманітних фінансових послуг, таких як пенсійні рахунки, інвестиційні фонди тощо. У менш розвинених країнах доступ до таких послуг може бути обмеженим. У країнах з вищим рівнем економічної стабільності та розвитку може бути більша увага до довгострокового планування фінансових цілей та інвестицій [2].

Культурні норми та цінності можуть впливати на спосіб, яким люди у кожній країні ставляться до грошей, ризиків та інших аспектів фінансової поведінки.

У менш розвинених країнах більше людей може бути зосереджено на забезпеченні основних життєвих потреб, тому фінансові рішення можуть бути спрямовані на негайну потребу, замість довгострокового інвестування.

Зазначені фактори і їх взаємодія можуть призвести до різних моделей фінансової поведінки населення в країнах з різним рівнем економічного розвитку. Дослідження цих відмінностей може допомогти розуміти, як адаптувати освітні та фінансові програми до конкретних потреб кожної країни.

Фінансова грамотність – це процес, який вимагає часу та зусиль, але вона допоможе вам приймати розсудливі фінансові рішення та досягати своїх фінансових цілей. Підвищення фінансової грамотності є важливою місією для індивідів, сімей, шкіл, організацій та суспільства загалом. Існує багато джерел та ресурсів, які можуть допомогти у поліпшенні фінансової грамотності. Багато навчальних закладів включають фінансову грамотність у свої навчальні програми. Це може бути окремий предмет або частина економічної освіти. Існує багато безкоштовних та платних онлайн-курсів з фінансової грамотності. Платформи, такі як Coursera, Udemy, Khan Academy, можуть надати доступ до якісних навчальних матеріалів. Організація МООС (Масові відкриті онлайн-курси) також пропонує безкоштовні курси з фінансової грамотності. Багато фінансових організацій та банків пропонують безкоштовні вебіари, семінари, ресурси та інструменти для навчання фінансової грамотності. Існують додатки для смартфонів та планшетів, які допомагають навчати фінансову грамотність шляхом інтерактивних завдань та ігор. Приклади: "Mint", "You Need A Budget", "Stock Market Game". Також є багато книг та публікацій, які присвячені особистим фінансам, інвестуванню, бюджетуванню тощо. Деякі популярні книги: "Як розумно інвестувати гроші" Бена Грема, "Багатий батько, бідний батько" Роберта Кійосакі. Деякі неприбуткові організації пропонують програми та ресурси для підвищення фінансової грамотності, особливо для молоді та людей з обмеженими можливостями.

Можна виокремити деякі основні поняття та поради для досягнення фінансової грамотності:

- Створіть детальний перелік всіх своїх доходів та витрат. Включіть усі регулярні та нерегулярні витрати.
- Розділіть витрати на необхідні (наприклад, їжа, житло, медична допомога) та бажані (розваги, ресторани).

- Спробуйте жити в межах свого доходу та відкладайте частину грошей на накопичення або інвестування.

- Визначте свої фінансові цілі та пріоритети. Це може бути покупка житла, відпустка або створення екстреного фонду.

- Ретельно аналізуйте перед покупкою. Питайте себе, чи дійсно вам це потрібно, чи є альтернативи.

- Використовуйте акції, знижки та програми лояльності для економії коштів.

- Ознайомтесь з основними видами податків у вашій країні та їхніми ставками.

- Розумійте, які види доходів підлягають оподаткуванню і які можуть бути звільнені.

- Дізнайтеся про можливі податкові пільги та засоби оптимізації податків.

- Вивчайте різні види фінансових інструментів, таких як акції, облігації, інвестиційні фонди.

- Розумійте ризики та потенційний дохід від різних видів інвестицій.

- Перед інвестуванням завжди консультируйтесь з професійним фінансовим консультантом.

- Створіть екстрений фонд на випадок неочікуваних витрат або надзвичайних ситуацій.

- Рекомендована сума для екстреного фонду - від 3 до 6 місячних витрат.

- Фінансові ринки та правила можуть змінюватися, тому важливо залишатися в курсі останніх новин та трендів у фінансовому світі.

- Використовуйте ресурси, такі як книги, онлайн-курси, вебінари та конференції, щоб підвищувати свої знання.

Загалом, фінансова грамотність залишається актуальною і важливою темою в сучасному світі, і подальші дослідження та ініціативи спрямовані на покращення обізнаності молоді з цією темою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ломачинська І. А. Фінансова грамотність як основа оптимізації фінансової поведінки в умовах глобальної трансформації. Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. 2021. Том 16. С. 116-124.

2. Слав'янська Н. А. Підвищення фінансової грамотності: комерційний проект чи державна необхідність? Вісник НБУ, 2017. С. 31-35.

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ: ВИКЛИКИ ТА РЕАЛІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ

*Соколова Лариса, викладач вищої категорії,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна,
lorka.shavlach@gmail.com*

Постановка проблеми. Війна – це завжди виклик, а особливо для фінансового сектору. 2022-й став, без перебільшення, переломним роком для українського фінансового ринку, а також індикатором для усієї світової фінансової системи щодо її стійкості та гнучкості, швидкості реагування на виклики та адаптивності, можливості та готовності до запровадження нововведень, сприйняття викликів усіма стейкхолдерами ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан функціонування фінансового ринку, особливо під час воєнного стану є предметом вивчення багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців. Серед них: М. Коніна, С. Ковальчук, Д. Коваленко, П. Буряк, І. Алексєєв. Проте, під час воєнного стану змінились реалії функціонування фінансового ринку, види каналів впровадження фінансових інвестицій і це потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей тез. Мета дослідження – проаналізувати реалії функціонування фінансового ринку України під час війни та науково обґрунтувати виклики фінансового сектору в умовах ізоляції фінансового ринку через запровадження воєнного стану; ідентифікувати ключові виклики розвитку, новітні фінансово-мілітаристські тренди діяльності; виявити канали впровадження фінансових інновацій посередниками ринку фінансових послуг; окреслити тригери розвитку фінансового ринку України та усвідомити перспективи запровадження нових бізнес-моделей для учасників фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними тригерами функціонування фінансового ринку є:

- швидка та клієнтоорієнтована цифровізація послуг; волатильність регуляторної політики через військові дії росії в Україні;
- миттєве реагування на зміни в умовах обмеженого доступу до фінансових ресурсів;
- швидка адаптація до роботи з клієнтами за умов жорсткого лімітування фінансових операцій.

Відповідями на ці виклики стали: віртуалізація послуг через кооперацію з FinTech компаніями та, як наслідок, поява нових інструментів у секторі надання фінансових послуг;

вимушений перехід та неминучість сприйняття нових онлайн пропозицій фінансовими посередниками; диверсифікація та хеджування заощаджень через конвертацію їх у «валютоеквівалентні» вклади та криптовалюти; модифікація мобільних банківських додатків.

Фінансовий ринок України є «ключовим фінансовим фронтом» забезпечення стабільності усієї фінансової системи; війна має величезний вплив на функціонування усіх складових ринку та є «індикативним маркером» настроїв в країні. В умовах системних викликів та загроз суттєвий вплив на ландшафт фінансового ринку мають інноваційні підходи у сфері фінансових технологій, які широко імплементуються у всі його сфери, розширюють функціонал фінансових посередників, пропонують диверсифікацію інструментів та методів роботи, розширюють можливості для учасників, модернізують діючі норми та правила і, що найголовніше, закладають нові традиції та виробляють нові звички в усіх учасників фінансового ринку.

Основною причиною радикальних змін та інновацій як у регуляторній політиці, так і у повсякденній діяльності учасників фінансового ринку є війна в Україні, яка стала каталізатором для перегляду багатьох політик та підходів діяльності. На сьогодні, у фінансовому середовищі викристалізуються нові вектори розвитку фінансового сектору, які спрямовані на: діджиталізацію та автоматизацію більшості фінансових процесів; підняття на якісно новий рівень доступу до фінансових послуг; створення нових пропозицій у сфері фінансових послуг з акцентом на їх інклюзивність та доступність через використання каналів дистанційного обслуговування клієнтів із застосуванням технологій віртуальної комунікації. За час російської агресії фінансовий ринок розвинув високу лояльність та гнучкість у запровадженні нових продуктів; налагодив мережу нових партнерських відносин; змінив фокус активності на ефективне використання технологічних рішень у фінансовій сфері [4, с.183–192].

В умовах воєнного стану ключовими детермінантами функціонування фінансового ринку є: глибоке розуміння сутності проблем ринку; адаптація законодавчого поля та гнучкість пруденційного нагляду; запровадження інновацій у розробці нових фінансових продуктів та діджиталізація діючих продуктів; створення сприятливих умов для діяльності фінансових посередників на ринку [3].

Фінансовий ринок України сьогодні є невід'ємною складовою фінансової екосистеми країни, яка функціонує за принципами задоволення потреб кінцевих споживачів – суб'єктів ринку, у разі необхідності використання ними різноманітних фінансових інструментів задля досягнення поставлених цілей в процесі їх діяльності [4, с.184]. Це, свого роду, споживацько-центрична модель, у фокусі якої перебувають кінцеві споживачі фінансових послуг, що

визначають основні ціннісні підвалини функціонування такої екосистеми, адже основним її завданням є створення комфортних умов для ефективної роботи суб'єктів господарювання всіх рівнів, а особливо інфраструктурних – таких, як фінансовий сектор. Закладення такої екосистеми продемонструвало високу гнучкість та адаптивність функціонування навіть в умовах війни. Особливо ціннісним є клієнтоорієнтованість та сфокусованість на потребах не кінцевих бенефіціарів чи інституційних інвесторів, а самих споживачів фінансових послуг. Для досягнення цієї мети учасники ринку мають тісно взаємодіяти між собою, координувати дії та спрямовувати зусилля в одному напрямку для створення актуальних сервісів та необхідних продуктів для споживачів. Ефективність роботи всієї екосистеми, як показує практика, залежить від прозорості роботи та взаємної поваги усіх учасників, фундаментальною основою якого є дотримання встановлених правил та злагоджена робота на всіх рівнях.

Сучасний фінансовий ринок України базується на скоординованій діяльності основних чотирьох «стовпів» фінансового сектору (Національного банку України, фінансовий ринок та фінансові послуги національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, міністерства фінансів України та фонду гарантування вкладів фізичних осіб), які через координацію своєї діяльності тримають “фінансовий фронт” та, у міру можливостей, втілюють стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 р. проаналізувавши усі заходи та кроки, які робились упродовж 2020–2022 рр., можна стверджувати, що, попри повномасштабну військову агресію Росії та вплив світової пандемії covid-19, регуляторам фінансового ринку вдається досягати позитивних результатів у втіленні стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 р. [1].

Так, зокрема, у 2021 р. 85% заходів дорожньої карти реалізації стратегії було виконано відповідно до затвердженого графіку. в стратегії прописані пріоритети та цілі розвитку фінансового сектору до 2025 р. зокрема, ключовою метою провадження реформ та забезпечення розвитку фінансового ринку України, базуючись на провідних міжнародних практиках та запровадженні в діяльність українського фінансового ринку технологій і норм, передбачених угодою про асоціацію між Україною та ЄС й іншими, взятими на себе Україною, міжнародними зобов'язаннями. стратегія замінила попередню комплексну програму розвитку фінансового сектору, яка діяла до 2020 р. та задавала тренд пріоритетності регуляторних реформ у попередні п'ять років.

Через повномасштабну війну Росії проти України у 2022 р. фінрегулятори вимушені переглянути стратегію та оновити її до 2023 р. оновлена стратегія має враховувати

першочергові заходи, які закладаються у плані відновлення України, який розроблено національною радою з відновлення України.

Потреби учасників ринку мають задовольнятися шляхом надання необхідних фінансових послуг учасниками фінансової екосистеми, яких можна об'єднати за такими критеріями

- провайдери фінансових послуг (фінансові посередники та державні інституції, які самостійно продукують фінансові продукти та сервіси для кінцевих споживачів);
- інфраструктура та технології (державні інституції, банки, небанківські фінансові установи та фінтех-компанії, які надають різноманітні продукти, сервіси та рішення для провайдерів фінансового ринку й інших учасників фінансового сектору, підсилюючи їхню ціннісну пропозицію для споживачів фінансових послуг);
- регуляція та контроль (державні інституції та саморегулівні організації учасників ринку, які затверджують та погоджують з усіма учасниками ринку правила взаємодії та вимоги до учасників екосистеми, контролюють дотримання цих правил, здійснюють пруденційний нагляд та загальний моніторинг діяльності);
- експертиза (взаємний моніторинг учасниками ринку і державними інституціями ефективності діяльності та рівня задоволення сервісами, що допомагає створити підґрунтя для професійного розвитку учасників екосистеми, покращення продуктів та сервісів, які пропонуються) [2].

Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 р. визначає його візію як побудову інтегрованого у міжнародний простір, ефективного, стійкого та конкурентоспроможного фінансового сектору, який динамічно розвивається та забезпечує вагомий внесок у стале та інклюзивне економічне зростання України. місія фінансового сектору України згідно зі стратегією 2025 полягає у тому, що він є драйвером сталого й інклюзивного розвитку економіки України та сприяє підвищенню добробуту громадян через забезпечення ефективного акумулювання, розподілу та обігу фінансових ресурсів в економіці [3].

Реалізація стратегії 2025 має створити сприятливі передумови для розвитку фінансового сектору України, вивести його суб'єктів на якісно новий рівень конкурентоспроможності та наблизити фінансовий ринок до вимог ЄС, тим самим створивши умови для подальшої інтеграції у світовий фінансовий простір через забезпечення:

- потреби кінцевих споживачів у новітніх, доступних та якісних фінансових послугах;
- доступу до фінансових ресурсів учасників ринку із одночасним зниженням їх вартості та збільшенням строковості використання;

– ефективного середовища для сприяння розвитку та збільшення конкурентоспроможності української економіки загалом.

У стратегії виокремлено декілька ключових та стратегічних векторів розвитку фінансового сектору. Проаналізувавши усі ці напрямки, можна виокремити основні їх стратегічні цілі та індикатори виконання. Сучасні реалії функціонування фінансового ринку в умовах війни вносять свої корективи в темпи реалізації дорожньої карти стратегії 2025, але НБУ, національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, міністерство фінансів України, міністерство цифрової трансформації, фонд гарантування вкладів фізичних осіб, міністерство економіки України роблять усі можливі кроки для того, щоб не відходити від запланованих цілей наскільки це можливо [1].

Щоправда, варто зазначити, що державним регуляторам потрібно було б більш виваженіше проводити політику щодо лібералізації діяльності фінансових посередників в умовах війни та створити сприятливе поле для їх відновлення, шукати нестандартні рішення щодо підтримки ліквідності та доступу до ресурсів, особливо для тих установ, які постраждали від бойових дій. Водночас не варто «звертати» з наміченого шляху, а дотримуватися, з певними корективами, досягнення поставлених стратегічних цілей, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності фінансового ринку України, збільшуватиме рівень довіри до нього в зовнішніх та внутрішніх контрагентів через приведення його регулювання і нагляду у відповідність до кращих світових стандартів. Це дасть змогу не лише досягти задекларованої візії майбутнього фінансового сектору України, а й зберегти його стабільність та надійність [3].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. За результатами проведеного дослідження можна визначити:

- що на фінансовому ринку окреслюються нові тренди щодо розвитку та запровадження новітніх фінансових технологій у діяльності фінансових посередників;
- в сучасних реаліях відбуваються зміни ландшафту внутрішнього фінансового ринку – війна стала каталізатором «виживання» як інститутів, так і продуктів;
- перепрофілювання на дистанційну роботу з клієнтами створює майданчик для просування нових продуктів та впровадження нових бізнес-моделей.

Отже, в умовах переходу України до вимог світового простору для розвитку фінансових ринків необхідно:

- забезпечити сприятливі умови для функціонування ринків небанківських фінансових послуг;

- створити дієву та ефективну інфраструктуру ринків капіталу;
- створити сприятливі умови для підвищення ліквідності ринків фінансових інструментів та запуску механізмів / інструментів зниження ризиків здійснення фінансових операцій;
- забезпечити гармонізацію усіх секторів фінансового ринку України для створення сприятливих умов щодо його інтеграції у світовий фінансовий простір.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про Національний банк України: закон України від 05.08.21 №679-XIV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 07.10.2023).
2. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: закон України . № 738-IX. 19 червня 2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20> (дата звернення: 07.10.2023).
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей діяльності фінансового сектору у зв'язку із введенням воєнного стану в Україні.: закон України .№ 2463-IX. 27 липня 2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2463-20> (дата звернення: 07.10.2023).
4. Коніна М., Реха К., Янковський В. Сучасний стан фінансового ринку України та шляхи його вдосконалення. Економічний дискурс. Міжнародний науковий журнал. 2019. Випуск 2. 183–192 с.

ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: РЕАЛІЇ І ВИКЛИКИ

Соколова Лариса¹, Соколов Данііл²,

¹викладач вищої категорії,

*²здобувач освіти спеціальності «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;*

¹lorka.shavlach@gmail.com

²danya.sokolov2007@gmail.com

Постановка проблеми. На сучасному етапі, невід'ємною ланкою міжнародної валютної системи є валютний ринок, який надає функціонуванню валютних відносин реального економічного змісту - це сектор грошового ринку, на якому врівноважуються попит та пропозиція на такий специфічний товар, як валюта. В умовах воєнного стану змінились підходи до формування кон'юнктури на валютному ринку і виникла необхідність до гнучкості, швидкості реагування на виклики та адаптивності, можливості та готовності до запровадження нововведень, прийняття викликів усіма стейкхолдерами валютного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан функціонування валютного ринку є предметом вивчення багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців. Серед них: М. Коніна, С. Ковальчук, Д. Коваленко, Л. Левенко, М. Савлук. Проте, під час воєнного стану змінились реалії функціонування валютного ринку, з'явилися нові виклики світового та внутрішнього фінансових ринків і це потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей тез. Метою дослідження є: проаналізувати реалії функціонування валютного ринку України під час воєнного стану та науково обґрунтувати виклики фінансового сектору в умовах ізоляції фінансового ринку через запровадження воєнного стану; ідентифікувати ключові виклики розвитку; виявити канали валютного ринку України та усвідомити перспективи запровадження нових бізнес-моделей для учасників валютного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За своїм призначення і організаційною формою валютний ринок – сукупність спеціальних інститутів та механізмів, які у взаємодії забезпечують можливість вільно продавати-купувати національну та іноземну валюту на основі попиту та пропозиції. [4, с. 81].

На валютному ринку України здійснюються операції з купівлі/продажу безготівкової та готівкової іноземної валюти, а також банківських металів. Учасниками валютного ринку України є банки та небанківські установи, клієнти банків, а також Національний банк [1].

На думку відомих економістів, в передчутті валютних змін готівковий ринок запанікував іще в середині вересня. Стрибки до майже 39 грн/дол. і назад — до 38 грн/доларів подеколи відбувалися протягом кількох днів. У вересні поточного року населення продало банкам готівкової і безготівкової валюти на 1,589 млрд .доларів і купило на 2,033 млрд. доларів. Чиста

купівля валют становила 444 млн. доларів. Загалом у вересні українці збільшили купівлю валюти втричі проти серпня.

Паніку на готівковому валютному ринку спробували залити «відром холодної води». Одного вересневого дня великий державний банк і три комерційні банки з іноземним капіталом виставили в своїх касах курс продажу долара на рівні 37,75. При тому, що раніше придбати стодоларову купюру в цих фінансових установах часом було справжнім квестом. Але цього разу наміри «збити» курси було підкріплено стосами новеньких сотенних купюр доларів і євро. Дійшло до абсурду: підприємливі громадяни скуповували валюту «на всі» в одному банку й несли її до каси іншого, де курс був ринковим. На різниці курсів та за відповідного об'єму придбання можна було поліпшити особистий бюджет на 100–150 дол. на день [3, с.183].

А починаючи з 3 жовтня фіксований курс НБУ, за яким працював міжбанк, на який орієнтувалися юридичні особи та готівковий ринок, до якого, врешті, були прив'язані конвертаційні короткострокові депозити населення, було ліквідовано. Першого ж дня торгів повному міжбанківські котирування хоч і незначно, але зрушили вгору з точки стояння, яку було встановлено ще в липні минулого року. Так валютний ринок України почав працювати в парадигмі «керованої гнучкості курсу» під контролем регулятора [1]. На разі, експерти наперебій прогнозують, що в середньостроковій перспективі, принаймні до кінця наступного року, курс долара коливатиметься в коридорі від попередньої основи 36,6 грн до 41–40 грн/дол. І саме цю позначку вважають справедливою в Міністерстві фінансів. Це ще не вільне «плавання», як до війни, але й не зацементований курс долара міжбанку (євро та інші валюти коливаються до долара відповідно до динаміки світових ринків).

Тепер для втримання курсової стабільності НБУ змушений здійснювати масивні інтервенції з продажу валюти на ринку. Коштів вистачає, адже надходження від міжнародних партнерів упродовж 2023 року були значними та регулярними — за підсумками року, найімовірніше, вони перевищать заплановану позначку в 42 млрд дол. [1].

За прогнозами провідних економістів, можливі три сценарії з різною ймовірністю їх реалізації. Якою є перспектива цього валютного фронту? Якою буде динаміка національної валюти до кінця наступного року? [2].

Сценарій 1. Невиправданий оптимізм (імовірність - 5%)

Цей сценарій передбачає, що гривня залишається «надутою». Її курс не збігатиметься з фундаментальними показниками реальної економіки. В такому разі безготівковий долар перебуватиме близько позначки 36,6 і поступово девальвує до курсу готівкового ринку, що склався на сьогодні.

Хоч і з низькою ймовірністю, але такий сценарій можливий у разі, якщо транші від країн і організацій, що надають фінансову допомогу Україні на наступний рік, будуть принаймні не меншими, ніж цього року, а їх надходження буде регулярним (без затримок). Проте, як бачимо, сама ймовірність відносно «низького» долара в середньостроковій перспективі майже нульова.

Сценарій 2. Помірна девальвація (ймовірність - 80%)

Як і ціна на будь-який товар, ціна валюти перебуває в прямій залежності від попиту й в оберненій — від пропозиції на валютному ринку. Попит на національну валюту визначається попитом на вітчизняний експорт, а її пропозиція — попитом на вітчизняний імпорт товарів і послуг. Так є в теорії, й так завжди було до війни.

Наразі в умовах шаленого дисбалансу державного бюджету потреба в зовнішній допомозі становить 25% від ВВП у розмірі близько 42 млрд дол. щорічно. Водночас імпорт активно зростає, а експорт, навпаки, скорочується.

Безготівковий валютний ринок за 12 місяців

В цьому сценарії ми виходимо з того, що 2024 рік наші партнери профінансують у більш-менш необхідних обсягах. А золотовалютні резерви, накопичені НБУ протягом поточного року, все ще значні й у разі перебоїв із постачанням твердої валюти слугуватимуть своєрідною валютною парасолькою.

В цьому разі динаміка курсу національної валюти вже не залежить виключно від об'єму ЗВР і темпів інфляції. Чинником номер один стає обсяг і періодичність зовнішнього фінансування. Але на цей показник Національний банк України прямого впливу не має. Тому «середній» сценарій передбачає, що гривня відтепер рухатиметься донизу.

Водночас поступова девальвація до рівня, який урядовці визнають бажаним, тобто понад 40–41 грн/дол. за підсумками 2024 року, є не найгіршим варіантом. А золотовалютна парасолька забезпечить плавність сповзання курсу гривні без зайвих стресів для економіки країни.

Сценарій 3. Неконтрольований обвал (ймовірність - 15%)

Поряд із відносно спокійним контрольованим здешевленням гривні під патронатом НБУ деяку ймовірність має і сценарій, який умовно можна назвати «фінансово катастрофічним».

Занепокоєння спричиняють такі обставини: надзвичайні виклики воєнного часу; посилення імпортозалежності економіки; борги країни наступного року сягнуть 110% від ВВП; видатки держбюджету вдвічі перевищуватимуть рівень доходів; «вікна» для виведення капіталу нереально причинити повністю.

Частина валюти, що належить населенню та бізнесу, значною мірою осідає за кордоном. Таким чином, економічний фундамент країни буде слабким, а соціально-економічне становище

населення — вразливим. До того ж наступний рік — це рік виборів у США та багатьох провідних країнах Європи. Геополітичні та гео економічні ризики для фінансування України в «звичних» розмірах у передвиборчий та поствиборчий період будуть надзвичайно турбулентними. Тому ближче до другої половини 2024 року на валютному ринку країни можуть з'явитися хмари.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Отже, 2024 року валютний ринок країни буде волатильним, але дестабілізаційна девальвація досі мало ймовірна. Нацбанк вчасно зрозумів, що втримати наявний баланс на рівні 36,6 грн/дол. — це задача без розв'язання. А встановлювати новий фіксований курс — лише відтермінування проблеми.

На наступний рік анонсовано збільшення заробітних плат у два етапи та підвищення пенсій. Але розраховувати на значне поліпшення життєвого рівня населення чужим коштом, а не завдяки грошам, заробленим власною економікою, мабуть, трохи наївно. Допомога Заходу буде досить дозованою й нерегулярною. Водночас потрібно фінансувати армію, соціальну сферу й підтримувати економіку. Зробити це можливо, лише якщо курс гривні буде. Міністерство економіки вже заклало в плани надходжень від податків наступного року та корекції торговельного сальдо — саме такий варіант де-факто. В перспективі розвитку економіки — експорт наступного року зросте на 7,5%, а імпорт, навпаки, скоротиться на 5,5%. На третину зростуть податкові надходження проти 2023 року, — так планують урядовці [2].

Таким чином, продуманий план українських економістів отримання валюти допоможуть: значно збільшити гривневі доходи бюджету (підвищаться податки на імпорт, зростуть надходження від продажу валюти всередині країни); профінансувати соціальні виплати; дещо зменшити темпи деградації сальдо торговельного балансу, адже некритичний імпорт зменшиться.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про Національний банк України: закон України від 05.08.21 №679-XIV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 07.10.2023).
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей діяльності фінансового сектору у зв'язку із введенням воєнного стану в Україні.: закон України .№ 2463-IX. 27 липня 2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2463-20> (дата звернення: 07.10.2023).
3. Коніна М., Реха К., Янковський В. Сучасний стан фінансового ринку України та шляхи його вдосконалення. Економічний дискурс. Міжнародний науковий журнал. 2019. Випуск 2. 183–192 с.
4. Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник. Київ: КНЕУ, 2002, 2004: по 598 с.; 2021: 744 с.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ МЕТОДІВ ПРИ ВИКЛАДАННІ ОБЛІКОВИХ ДИСЦИПЛІНИ

*Терехова Наталія, викладач вищої категорії, викладач-методист,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна
terehovanp@gmail.com*

Постановка проблеми. Одним із пріоритетів розвитку освіти в Україні є підвищення якості освіти, оновлення форм і методів організації освітнього процесу, використання інноваційних та інформаційних технологій для підготовки висококваліфікованих фахівців з великим творчим потенціалом, які можуть швидко зорієнтуватися та вирішувати поставлені завдання з урахуванням стрімкого розвитку технологій та в умовах великої конкурентоспроможності на ринку праці [1].

Тому викладачі освітнього закладу повинні швидко адаптуватися на запити роботодавців та використовувати нові технології та методики викладання. Найбільш ефективно такий підхід можливо реалізувати, використовуючи нестандартні форми і методи навчання - активні, інтерактивні методи при викладанні облікових дисципліни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам використання інтерактивних технологій в організації освітньої діяльності присвячені праці Н.С. Акімова, Н.Г. Баліцької, І.О. Пометуна, М.М. Топчієва, Г.О. Сиротинка, О.Г. Ярошенка, Th. Kral, J. Jobson та ін. вчених. В своїх роботах вони детально розкривають сутність та обґрунтовують необхідність застосування інтерактивних методик при викладанні дисциплін. Однак питанню особливостей викладання облікових дисциплін приділено не дуже велику увагу.

Формулювання цілей тез. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності використання інтерактивних методів викладання у професійній підготовці здобувачів освіти облікового напрямку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо детально існуючі методики викладання та чим вони відрізняються.

Традиційний метод викладання – це така форма взаємодії при якій викладач виступає в ролі діючої особи, яка керує всім навчальним процесом. Студенти в такому випадку є лише пасивними слухачами. Зв'язок викладача зі студентами при такій методиці відбувається за рахунок контрольних робіт, самостійних робіт, тестувань та інших форм опитування. В якості прикладу можна назвати заняття у вигляді традиційної лекції. Така форма зменшує можливості студентів висловлювати свою думку, приймати участь в обговоренні питань чи шукати раціональні шляхи вирішення проблеми.

Активний метод – це форма багатосторонньої комунікації, в якій викладач та студент знаходяться в рівних правах та взаємодіють один з одним. Однак, все ж думка студента не завжди може сприйматися зі сторони викладача.

Інтерактивна форма навчання – освітній процес орієнтований на запитання та пошук, це свого роду більш сучасна форма активної методики, яка зорієнтована не лише на взаємодію здобувачів вищої освіти з викладачем, а й безпосередньо одне з одним.

Термін інтерактивна педагогіка ввів німецький дослідник Танс Фріц, а лінгвістичне тлумачення слова свідчить, що поняття «інтерактивність» прийшло з англійської мови: *inter* - поміж, *act* - діяти, тому *interact* - взаємодіяти. Інтерактивне навчання полягає в тому, що навчальний процес відбувається тільки в процесі активної взаємодії усіх здобувачів, де вони стають рівноправними, обмінюються інформацією, разом вирішують поставлені задачі, моделюють ситуації [2, с. 77].

За К.О. Бахановим, інтерактивним є навчання, спрямоване на активізацію пізнавальної діяльності студентів за допомогою організації спілкування між собою, студентів з викладачем, між групами, що спрямоване на розв'язання спільної навчальної проблеми [2, с.32]. Відома дослідниця, методист та прихильник впровадження інтерактивних технологій навчання в Україні О. Пометун вважає, що суть інтерактивного навчання полягає в тому, що навчальний процес відбувається тільки шляхом постійної активної взаємодії тих, хто навчається - це співнавчання, взаємонавчання [3, с.13].

Сучасний рівень розвитку програмного забезпечення надає широкі можливості для підвищення ефективності навчання.

Інтерактивне навчання означає постійну, активну взаємодію всіх учасників навчального процесу у співпраці, де і здобувачі і викладачі/запрошені фахівці є рівноправними суб'єктами навчального процесу.

На інтерактивних заняттях відбувається поєднання різних підходів, способів подачі матеріалу, видів роботи. Наприклад, частина інформації на занятті розподіляється на міні лекції, обговорення, презентації, вільне пригадування + запитання, розв'язання проблеми, практичної ситуації/кейсу, коротку письмову роботу + оцінювання, тести з кількома варіантами відповідей, самостійну роботу.

Інтерактивне заняття моделює уявні виробничі ситуації, використання на заняттях комп'ютерів, проектора, плакатів, бухгалтерських комп'ютерних програм, використання нестандартних форм проведення занять, а саме проведення відеозанять, проведення занять у формі презентацій, дискусій, змагань, доповідей, упровадження на заняттях з облікових

дисциплін новітніх технологій навчання, застосування інтерактивних методик. Наприклад, рішення різних ситуаційних завдань, де здобувачам пропонується створити уявне підприємство. В роботі здобувачі повинні дослідити особливості обліку господарських процесів обліку виробничих запасів, готової продукції, вміти визначити собівартість готової продукції, та визначення фінансового результату діяльності уявного підприємства. Відобразити всі операції, які відбулись на підприємстві на рахунках бухгалтерського обліку та показати первинні документи по цим операціям. Такі заняття наближають студента від теорії до практики та підвищують ефективність навчання.

У ситуаційних завданнях повинні бути присутніми освітні цілі й очікувані результати, щоб студенти знали, в якому напрямі слід прикладати отримані вміння та які знання вони повинні придбати, вирішуючи ситуаційне завдання

Під час вивчення обліку слід урахувувати, що на практиці колишні студенти зіткнуться з різними проблемами і з необхідністю прийняття власних рішень. Їм потрібні знання законодавства у сфері бухгалтерського обліку та низці суміжних сфер, уміння визначати доцільність й ефективність застосування конкретних методів і технік методу бухгалтерського обліку в тій чи іншій ситуації, вони повинні усвідомлювати доцільність й ефективність їх застосування, і навпаки.

Інтерактивна технологія навчання містить такі компоненти:

- чітко сплановані цілі навчання – зрозумілий якісний та кількісний очікуваний результат процесу у вигляді навчальних досягнень здобувачів освіти;
- спеціально відібраний та структурований зміст навчання;
- інтерактивні форми, методи і прийоми, за допомогою яких організується навчання і стимулюється активна діяльність здобувачів освіти; адекватні цілям, формам і методам засоби навчання;
- розумові і навчальні дії та процедури у вигляді системи пізнавальних завдань, за допомогою яких здобувачі освіти можуть досягти запланованих результатів;
- організаційні та психолого-педагогічні умови, що дозволяють ефективно спланувати та реалізувати інтерактивне навчання.

Основною педагогічною ідеєю застосування інтерактивних методів навчання є активізація розумової діяльності здобувачів освіти, актуалізація опорних знань, індивідуалізація освітнього процесу, надання можливості самостійного осмислення значення здобутих знань для використання їх на практиці, виховання позитивного ставлення до дисципліни.

Інтерактивні методи навчання це перш за все - підвищення процесу засвоєння інформації.

За даними американських вчених, під час лекції студент засвоює лише 5% матеріалу, під час читання - 10%, роботи з відео/аудіо- матеріалами - 20%, демонстрації - 30%, у ході дискусії - 50%, під час практики - 75%, а коли студент навчає інших чи відразу застосовує знання - 90%. Як бачимо, відносно пасивні методи навчання (коли студент лише засвоює та відтворює інформацію) мають у 5-10 разів нижчу ефективність, ніж інтерактивні.

Під час інтерактивного заняття студент відчуває себе не об'єктом процесу навчання, а суб'єктом набуття знань. Це зумовлює внутрішню мотивацію навчання, що сприяє його ефективності. Завдяки ефекту новизни та оригінальності інтерактивних методів, при правильній їх організації, зростає зацікавленість студентів процесом навчання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Педагогічно-керований процес формування компетентної студентської молоді вимагає застосування науково обґрунтованих і практично вивірених методів роботи. Роль викладача має бути більш гнучкою: він є провідником, постійно ведучи й підтримуючи студентів, але не домінує над ними; носієм інформації на тому етапі заняття, коли студентам потрібні вихідні дані; консультантом, коли необхідні пояснення до завдань або виправлення помилок; організатором, коли необхідний перехід від одного етапу заняття до іншого.

На даний час традиційні форми організації навчання у вищій школі – лекції, семінари, практичні заняття можна удосконалити шляхом введення в певні частини занять (в традиційну структуру) інтерактивних методів, вправ. Багаторічна викладацька діяльність і використання різних методів навчання дозволяють стверджувати, що саме інтерактивні методи урізноманітнюють роботу в аудиторії.

Отже, інтерактивні методи навчання є органічним і суттєвим доповненням класичних методів. Вони сприяють досягненню високих результатів освітньої діяльності завдяки активізації продуктивного мислення студентів та здійсненню оперативного зворотного зв'язку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про освіту: закон України. Документ 2145-VIII, чинний, поточна редакція від 10.06.2023.
2. Баханов К.О. Інтерактивне навчання [Текст] / К.О.Баханов // Історія в школах України. - 2008. - №2. - С.31-36.
3. Пометун О.І. Енциклопедія інтерактивного навчання / О. Пометун. - К.: СПД Кулінічев Б.М., 2007. - 144 с.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Терехова Наталія¹, Наконечна Катерина²,

¹викладач вищої категорії, викладач-методист, terehovanp@gmail.com

²здобувач освіти, спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок», ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна

Постановка проблеми. Причиною найбільш масштабною кризою стало повномасштабне вторгнення російської федерації в Україну, яке розпочалося наприкінці лютого 2022 р. Тому досить актуальним завданням постає дослідження стану фінансової системи України в умовах війни, так як фінансова стабільність країни знаходиться під загрозою. Держава стикається із зростанням витрат на оборону, проблемами в економіці через руйнацію, переривання торгових зв'язків та інші наслідки війни. Отже, виникає необхідність в адаптації фінансової системи до нових умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі у світі нагромаджено значний досвід регулювання фінансових систем як розвинутих, так і таких, що розвиваються. Питання для України полягає в тому, як правильно і раціонально використати цей досвід. Для України принципово важливо будувати своє законодавство стосовно регулювання фінансового ринку відповідно до міжнародних рекомендацій. Дослідження фінансової системи України займало центральне місце у великій кількості досліджень. Зокрема, фінансову систему України вивчали такі вчені як: Н. Замкова, І. Гнидюк, Л. Маршук, А. Нікітішин та інші.

Формулювання цілей тез. Дослідження державного регулювання фінансової системи України під час воєнного стану.

Основний матеріал дослідження. Регулювання фінансової системи - це цілеспрямований вплив на систему взаємовідносин, що складаються на фінансовому ринку, з метою впорядкування цих взаємовідносин і забезпечення захисту інтересів осіб, які беруть у них участь.

Головною метою діяльності комісії є сприяння розвитку інвестиційно-привабливого середовища, обмеження інфляції, реструктуризація економіки, інтеграція у міжнародні фінансові ринки, досягнення соціальної стабільності у суспільстві.

Фінансова система властива кожній державі незалежно від рівня економічного розвитку і є відображенням форм і методів конкретного використання фінансових важелів в економіці [1, с. 51].

Національний Банк України(НБУ) адаптував правила роботи банківської системи в умовах воєнного стану. Регулятор передбачив, що відділення банків мали продовжити безперебійну роботу, де це було безпечно, забезпечити клієнтам доступ до сейфів та підкріплення банкоматів готівкою. На безготівкові платежі не було запроваджено жодних обмежень. Водночас діяли такі заборони:

- на зняття клієнтами готівки обсягом понад 100 тис. грн на день, а також повна заборона на зняття готівкової валюти в Україні (ці обмеження не стосувалися мешканців окупаційний територій).

- банки-емітенти цифрових грошей мали припинити їх випуск і розповсюдження;

- на розподіл капіталу, крім спрямування прибутку на збільшення статутного капіталу, формування загальних резервів і фондів основного капіталу та покриття збитків;

- на виплати дивідендів, окрім як за привілейованими акціями;

- на надання та продовження кредитів пов'язаним особам банку та дострокове повернення таким особам депозитів;

- на дострокове погашення банками кредитів, які вони отримали від нерезидентів;

- на переказ коштів за кордон, окрім власних операцій банків та видачі кредитів іноземним фінансовим установам;

- надавати юридичним особам кредити у гривні для погашення кредитів в іноземній валюті;

- змінювати валюту кредиту з іноземної на гривню для юридичних осіб, крім банків.

Водночас НБУ запровадив такі послаблення для банків:

- скасування заходів впливу за порушення низки нормативів: капіталу, ліквідності, кредитного ризику, лімітів відкритої валютної позиції, строків подання статистичної звітності, якщо такі порушення виникли після 24 лютого 2022 року;

- дозвіл ідентифікації військових за військовим квитком для відкриття рахунку;

- проведення зовнішньої оцінки стійкості для банків перенесене на 2023 рік;

- скасування заходів впливу за невчасне оприлюднення фінансової та консолідованої фінансової звітності;

- скасування заходів впливу за порушення формування та зберігання обов'язкових резервів;

- дозвіл використання хмарних сервісів, які розміщуються на території ЄС, Великої Британії, США та Канади для підвищення стабільності роботи банківської системи [2, с. 2].

Крім того, 24 лютого 2022 року НБУ запровадив бланкові кредити рефінансування без обмеження за сумою терміном на 1 рік з можливістю продовження ще на рік. Оскільки ліквідність банківської системи з початку війни виросла, а банки почали достроково повертати кредити рефінансування, регулятор повернувся до практики видачі лише забезпечених кредитів, які були пріоритетним інструментом підтримки ліквідності банків до початку повномасштабної війни.

Для стримання різкого знецінення гривні на початку війни НБУ зафіксував курс гривні до іноземних валют та припинив розрахунок довідкового курсу гривні до долара США. Обмеження на встановлення банками курсу валют для готівкових операцій та операцій з платіжними картками було скасоване - це перший крок до повернення плаваючого валютного курсу.

З початку війни НБУ призупинив роботу валютного ринку, крім операцій з продажу валюти. Також регулятор впровадив такі зміни:

- тимчасову заборону на зняття готівки в іноземній валюті;
- мораторій на транскордонні перекази, крім тих, що здійснюються від імені держави.

З початку березня 2022 року НБУ дозволив використовувати за кордоном платіжні картки для розрахунку і отримання готівки. НБУ також дозволив перекази іноземної валюти для виплати пенсій українцям за кордоном, а згодом - для виплати аліментів.

15 квітня 2022 року Рада НБУ ухвалила основні засади грошово-кредитної політики в умовах воєнного стану. Відповідно до цього документа НБУ на час війни відмовився від таргетування інфляції, а також тимчасово - від використання ключової ставки як основного інструменту монетарної політики для зниження інфляції та публікації власних макроекономічних прогнозів. При цьому регулятор зобов'язався повернутися до цих заходів в міру нормалізації фінансово-економічної ситуації в країні. НБУ вперше з початку війни змінив облікову ставку - підвищив її до 25% з січневих 10%. Цей рішучий крок покликаний захистити гривневі доходи та заощадження громадян, а також збільшити привабливість гривневих активів, зокрема державних облігацій [3].

Обов'язковим кроком у воєнний час стала можливість Нацбанку фінансувати держбюджет шляхом купівлі у Мінфіну ОВДП (станом на 7 червня 2022 року НБУ мав дотації уряду на 120 млрд грн). У НБУ пообіцяли, що таким чином фінансуватимуться лише важливі державні видатки і ця діяльність здійснюватиметься максимально прозоро. Керівництво також

наголосило на готовності співпрацювати з урядом для залучення необхідного міжнародного фінансування для вирішення гуманітарних питань та відновлення України після війни.

Низку рішень Нацбанк ухвалив для адаптації до воєнного стану небанківських фін. установ - кредитних спілок, страхових, лізингових, факторингових компаній, ломбардів тощо. Зокрема, НБУ запровадив такі обмеження:

- на виплати бонусів, премій та інших додаткових виплат керівництву, окрім фіксованих складових матеріальної нагороди;

- на доступ до відкритої інформації про банки.

Водночас були впроваджені такі послаблення:

- скасування заходів впливу за порушення вимог достатності власного капіталу, строків подання звітності, розкриття інформації та надання документів на вимогу НБУ;

- відтермінування впровадження вимог щодо повного розкриття споживачам інформації про свої послуги, зокрема кредитування;

- для уникнення банкрутства кредитним спілкам дозволено не видавати учасникам суми кредитних і пайових внесків.

Для учасників кредитних спілок несвоєчасне внесення платежів не вважатиметься простроченням.

НБУ дозволив скасувати визнання представництв російських банків в умовах воєнного стану, заборонити російським резидентам брати участь в управлінні банками в Україні та відмовити в наданні бланків рефінансування для банків з російськими акціонерами.

Спростити умови фінансового забезпечення Збройних Сил та гуманітарних потреб. На початку березня НБУ створив окремі спеціальні рахунки для збору коштів на потреби Збройних сил України та на гуманітарні потреби, а також запровадив винятки із загальної заборони грошових переказів. Щоб розширити фінансову підтримку України, НБУ також зробив виняток із заборони громадянам Білорусі та Російської Федерації перераховувати кошти на спеціальні українські благодійні рахунки [4, с. 7].

Крім того, під час воєнного стану НБУ спростив контроль початкових коштів для спеціальних благодійних фондів, а також придбання «військових облігацій». Для покупців «військових облігацій» регулятор запровадив спрощений процес ідентифікації та верифікації, щоб зробити ці цінні папери доступними для якомога більшої кількості людей.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Таким чином, фінансова система України в умовах війни зіткнулася з найбільшими труднощами, які призвели до

суттєвих втрат. Водночас фінансова система себе показала дієвою та міцною й змогла втриматися у перші дні війни, швидко адаптуватися до воєнного стану та продовжила розвиток економіки [5, с. 2].

Напрямами реформування фінансової системи в умовах війни мають стати: ефективне управління фіскальними ризиками, розвиток державного внутрішнього фінансового контролю, підвищення прозорості бюджету, реформування бухгалтерського обліку та аудиту, підвищення ефективності розподілу та використання бюджетних коштів за рахунок впровадження середньострокового бюджетного планування, розвитку програмно-цільового методу у бюджетному процесі, удосконалення міжбюджетних відносин, підвищення інституційної спроможності Міністерства фінансів України, верифікації державних виплат, моніторингу адміністрування Державною податковою службою України баз даних та інформаційних ресурсів, спрощення, побудова ефективної, справедливої податкової та митної системи, що сприяють економічному розвитку та відповідають стандартам Європейського Союзу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Глущенко А.С. «Фінанси» : навчальний посібник. Львів 2014. 440с.
2. Замкова Н., Гнидюк І. «Фінансова політика субнаціонального рівня» : наукова стаття. Вінниця: КНЕУ, 2020. 13 с.
3. Про основні засади грошово-кредитної політики на період воєнного стану : закон України від 15.04.2022 року N 4-рд. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/pb22087?an=1>.
4. Ушакова Н.Г., Зарецька Л.М. «Державне регулювання економіки» : навчально-методичний посібник. Харків 2014. 233 с.
5. Маршук Л.М., Бурлака М.О. «Фінансова система України в умовах війни» : наукова стаття. Вінниця: ВТЕІ ДТЕУ, 2022. 6 с.

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ВТРАТ У МАТЕМАТИЧНІЙ ПІДГОТОВЦІ ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Ткачук Олена,

*викладач циклової комісії інформаційних технологій та природничо-наукових дисциплін,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна
tkachuk_elena_8@ukr.net*

Постановка проблеми. Освітній процес в умовах воєнного стану забезпечується ціною надлюдських фізичних, психічних, трудових зусиль викладачів, студентів, їх батьків та усіх тих, хто організовує та забезпечує освітнє середовище.

Українська освіта у 2020-2022 роках зіштовхнулася із значними викликами. Зміна форми здобуття освіти, переведення закладів з очного на дистанційне та змішане навчання, нестабільні умови організації освітнього процесу, повітряні тривоги, відключення електроенергії, перебої з інтернетом – вплинули на результати навчання здобувачів освіти та сприяли втратам в освітньому процесі [1, с.7].

З початком війни МОН України, Державна служба якості освіти України, вчені Національної академії педагогічних наук України активно долучилися до розроблення та впровадження практичних заходів щодо безпечної та якісної освіти українських дітей в умовах воєнного часу. Подолання втрат у навчанні, зумовлених спочатку тривалими карантинами, потім – військовою агресією рф на території нашої держави – це один із пріоритетних напрямів освітньої діяльності у 2023/2024 навчальному році, які визначило МОН України [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику подолання втрат у математичній підготовці здобувачів освіти систематично досліджують науковці відділу математичної та інформатичної освіти Інституту педагогіки НАПН України (М. Бурда, Д. Васильєва, Н. Тарасенкова та ін.) і надають рекомендації щодо специфіки навчання математики в умовах війни.

Формулювання цілей тез. Метою дослідження є визначення шляхів подолання втрат у математичній підготовці здобувачів освіти в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами Дослідження якості організації освітнього процесу в умовах війни [2] компенсація втрат у навчальному часі (пропущені навчальні заняття) найчастіше відбувається через надання учням базової та старшої школи навчальних матеріалів (презентація, відео, аналогічні навчальні заняття онлайн) та завдань для самостійного опрацювання. Водночас, дослідження вказує на зменшення кількості школярів, які володіють уміннями, необхідними для самостійного навчання – уміння планувати

час, організувати свою роботу, самостійно виконувати завдання, здійснювати самоконтроль. Надолуження навчальних втрат шляхом самостійного опрацювання навчального матеріалу малоефективне і веде до погіршення результатів навчання. За спостереженнями вчителів результати навчання випускників базової та старшої школи погіршилися з більшості предметів, зокрема, математики – з 61 % у 2022 році до 55 % цього року [2, с. 9].

Враховуючи особливі освітні умови під час війни, визначимо можливі шляхи надолуження втрат у математичній підготовці здобувачів освіти.

1. З метою виявлення втрат у математичній підготовці здобувачів фахової передвищої освіти нового набору ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ» викладачами математики проводиться діагностична робота. Спосіб діагностування залишкових знань викладач обирає самостійно. Результати діагностування не підлягають обліку і не враховуються під час оцінювання за перший семестр. Це дозволяє з'ясувати навченість студентів-першокурсників, їхню готовність до засвоєння нового змісту, а також допомагає визначити оптимальні умови для планування й організації подальшого освітнього процесу (необхідність організувати традиційне повторення вивченого матеріалу за попередні роки, організувати факультатив з математики, запровадити «корегуюче навчання» тощо).

2. На розумову діяльність студентів, їх активність та емоційний стан впливає постійний стрес, тривога, страх, нервова напруга, невизначеність у завтрашньому дні, зміна настрою, проблеми зі здоров'ям, неможливість впливати на ситуацію. Тож бажано, щоб заняття були місточком між їх стабільним минулим і мінливим теперішнім. На перших заняттях необхідно напрацювати й обговорити із здобувачами освіти алгоритм дій у разі повітряної тривоги, кожне заняття розпочинати з коротких правил, як мають діяти студенти.

Доцільно впроваджувати в кожне заняття психологічні хвилини. Це можуть бути вправи на дихання (наприклад, «дихання квадратом») чи вправи для тіла (вправи для стабілізації емоційного стану). Такі вправи дуже корисні, оскільки вони позитивно впливають не лише на загальний емоційний стан студентів, а і на можливість їх працювати на занятті, адже стрес негативно позначається на когнітивних процесах.

3. У більшості здобувачів освіти в умовах стресу можливий регрес. Студенти можуть забувати терміни, таблицю множення, правила виконання дій тощо. Тож після вправ для стабілізації емоційного стану доцільно запропонувати студентам дуже легкі вправи на усні обчислення, вправи на розпізнавання геометричних фігур тощо. Особливу увагу на занятті треба

приділити підготовці студентів до вивчення нового змісту. Важливо, щоб така підготовка була прицільною, а не стихійною. Якщо центральним об'єктом засвоєння є нове поняття або новий математичний факт (аксіома, теорема, формула тощо), то треба застосувати повторення базових знань (понять і фактів). Якщо ж центральним об'єктом засвоєння є новий спосіб діяльності (правило, алгоритм, евристична схема, спосіб розв'язування задач та доведення математичних тверджень), то треба застосувати актуалізацію базових знань і вмінь, що передбачає два етапи: 1) повторення базових понять і фактів; 2) відновлення базових умінь. Для першого етапу треба створити систему запитань на повторення. Для другого етапу важливо: 1) виділити послідовність дій нового способу діяльності; 2) визначити, які з цих поелементних умінь уже формувалися в здобувачів освіти раніше, тобто є базовими, а які є новими; 3) дібрати вправи на відновлення кожного базового вміння [3, с. 94].

4. Засвоєння нових знань доцільно подавати чергуванням теоретичної і практичної частин заняття. Тобто теоретичний матеріал розбивається на блоки і одразу після першого блоку пропонується декілька вправ на застосування, потім переходять до другого блоку теоретичного матеріалу і вправам на його застосування і так далі.

5. Виклад матеріалу має супроводжуватись значною кількістю наочності. Візуалізація навчальних текстів забезпечується використанням комп'ютерних презентацій, відео, програмних засобів навчального призначення (бібліотеки електронних наочностей, GRAN, GeoGebra, Desmos тощо) для графічного аналізу функцій, побудови їх графіків, розв'язування систем рівнянь і нерівностей, для знаходження площ фігур, обмежених графіками функцій, побудови перерізів геометричних тіл, обчислення об'ємів тіл обертання, для організації дослідницької, проєктної діяльності тощо. Вони корисні для унаочнення абстрактних математичних понять, різних граничних переходів. Супровід навчальних текстів новими інформаційними технологіями дає змогу викликати інтерес до навчання математики, активізувати навчально-пізнавальну, дослідницьку, проєктну діяльність здобувачів освіти, посилити самостійність у набутті математичної компетентності. Студенти важче сприймають геометричний матеріал. Бажано залучати їх до конструювання фігур та виконання різних дій із ними, наприклад, дослідження перерізів просторових тіл, були зліплені з пластиліну, тощо.

6. Особливу увагу приділити виробленню вмінь самостійно здобувати знання, вмінь вчитися. Компенсація освітніх втрат має передбачати, щоб в процесі навчання математики забезпечувалося не лише оволодіння студентами змістом навчального предмета, але і вироблення в них універсальних, загальних прийомів і способів розумової діяльності. Вони є

важливою умовою вироблення умінь самостійно опановувати знання та використовувати їх як при вивченні інших предметів, так і в реальних життєвих ситуаціях. У процесі навчання математики здобувачі освіти мають засвоювати (безпосередньо чи опосередковано) прийоми розумової діяльності (аналіз, синтез, аналіз через синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення, аналогія, класифікація); алгоритмічні приписи та евристичні схеми (розв'язування задач, вивчення понять і властивостей, явищ і законів, здійснення спостережень, виконання дослідів та проєктів), оволодівати методами доведення тверджень.

7. Навчання математики має бути орієнтованим на застосування знань в реальних практичних ситуаціях, у майбутній професійній діяльності, під час вивчення інших дисциплін, що передбачає: виокремлення тих типових практичних ситуацій, для розв'язання яких найчастіше використовується та чи інша математична модель; застосування методу математичного моделювання; вироблення вмінь досліджувати математичні моделі реальних процесів та проводити найпростіші обчислювальні експерименти із використанням інформаційних технологій; збільшення питомої ваги прикладних текстових задач та задач на моделювання просторових форм за їх кількісними характеристиками.

8. За результатами Дослідження якості організації освітнього процесу в умовах війни лише 50% випускників базової та старшої школи виконували домашні завдання. Тому організувати себе деяким студентам дуже важко, тим більше під час війни.

Домашнє завдання з математики має бути посильним, а його обсяг – виваженим. Задля підвищення мотивації можна пропонувати здобувачам освіти творчі завдання чи завдання на конструювання. Студенти звикли до гаджетів, тож домашнє завдання може пропонуватись у вигляді виконання вправ на різноманітних тестових ресурсах або на онлайн платформах.

Завдання на уважність будуть корисними на кожному занятті. Доречними будуть нагадування студентам, що іноді задачу потрібно прочитати повільніше або кілька разів, розбити її на підзадачі тощо. Обов'язковою є «прикидка» результату чи перевірка після отримання відповіді.

9. В умовах війни необхідно посилити патріотичне виховання молоді. Потрібно звертати увагу здобувачів освіти на українських математиків, на їх внесок у розвиток науки. Отримання відомостей про видатних земляків виховує гордість за свою Батьківщину, рідний край. Одним із таких прикладів може стати біографія академіка Всеукраїнської академії наук Михайла Пилиповича Кравчука, якого в 1938 році безпідставно репресували і заслали на Колиму, де він і загинув. На його пам'ятнику в Києві написано девіз його життя: «Моя любов –

Україна і математика». Важливою складовою частиною патріотичного виховання, яка в часи воєнного стану набуває пріоритетного значення, є військово-патріотичне виховання, зорієнтоване на формування у молоді готовності до захисту України.

Для збільшення потенціалу математики у формуванні в студентів громадянської відповідальності, необхідно частіше вводити до змісту занять задачі, що викликають почуття гордості за рідну країну і стосуються державності, символів, столиці, традицій, визначних місць, здобутків українського суспільства чи його національних цінностей тощо. А також задачі про права і обов'язки громадянина України, права людини і механізми їх захисту, права дитини; роль законів у житті суспільства і готовність свідомо приймати і добровільно виконувати закони; сутність демократії, демократичні цінності, демократичну державу і активну участь громадян в її житті, роль ЗМІ у суспільному житті; громадянську ідентифікацію, прийняття суспільних рішень і форми участі громадян у житті громади і суспільства в цілому, контроль громадян над владою; вмотивованість до суспільно значимих дій і вчинків, уміння передбачати наслідки своїх дій і вчинків, усвідомлення власної відповідальності за все навколишнє, необхідність допомагати іншим; основи співпраці та спілкування з іншими людьми, шляхи розв'язання конфліктних ситуацій, толерантне ставлення до інших людей; систему загальнолюдських і національних цінностей, повагу до державних символів, історії, культури; необхідність засвоєння системи знань, зокрема історичних і політико-правових; про сутність ринкових відносин, економічні чинники розвитку демократичного суспільства.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Отже, запровадження ефективних механізмів подолання втрат здобувачів освіти з математики обумовлюється важливим значенням математичної освіти під час війни та у повоєнній відбудові. Російсько-українська війна супроводжується ворожою пропагандою, важливо вміти перевіряти і зіставляти факти, аналізувати, критично мислити, робити власні висновки. Ці вміння найкраще розвиваються в процесі навчання математики.

Відбудова післявоєнної економіки України передбачає ґрунтовні знання математики молодого покоління. Тому і надалі необхідно розробляти і впроваджувати дієві методики подолання втрат у математичній підготовці молоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Інструктивно-методичні рекомендації щодо викладання навчальних предметів у закладах загальної середньої освіти у 2023/2024 навчальному році: лист МОН від 12.09.23 р.

№ 1/13749-23. URL: <https://mon.gov.ua/ua/npa/pro-instruktivno-metodichni-rekomendaciyi-shodo-vikladannya-navchalnih-predmetivintegrovanih-kursiv-u-zakladah-zagalnoyi-serednoyi-osviti-u-20232024-navchalnomu-roci> (дата звернення 10.10.2023).

2. Дослідження якості організації освітнього процесу в умовах війни у 2022/2023 навчальному році. URL: <https://sqe.gov.ua/wp-content/uploads/2023/04/yakist-osvity-v-umovah-viyny-web-3.pdf> (дата звернення 10.10.2023).

3. Загальна середня освіта України в умовах воєнного стану та відбудови: реалії, досвід, перспективи / за ред. О. Топузова, Т. Засекиної. Київ: Педагогічна думка, 2023. 192 с.

ХАРИЗМА – ВАЖЛИВА РИСА ЛІДЕРА

Трубляк Галина¹, Шарлович Зоя²,

¹викладач вищої категорії ВСП «Вінницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

²канд. пед. наук., ад'юнкт Міжнародної Академії Прикладних Наук в Ломжі, Республіка Польща

¹galina.trubliak@gmail.com ²zoia.sharlovych@mans.edu.pl

Постановка проблеми. Важливим аспектом успішної діяльності будь-якої галузі є наявність управлінського кадрового потенціалу, здатного вміло вибудовувати, планувати і організовувати виробничі процеси, мотивувати персонал з метою продуктивного досягнення цілей і отримання очікуваних результатів. Розвиток ефективності лідерства носить індивідуальний характер і, в значній мірі, залежить від особистісних складових лідера. Вивчення взаємозв'язку харизми і лідерства є актуальною проблемою, розв'язання якої сприятиме ефективній побудові управлінського процесу, особистісного і професійного розвитку фахівців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема лідерства широко представлена в наукових дослідженнях широкого кола науковців, серед яких Р. Гандапас (2018) аналізував бізнес-лідерство; О. Гаспарашвілі (1995) досліджував політичне лідерство; John C. Maxwell (1993) рекомендував, як стати хорошим лідером із власним баченням.

Я. Довженко і Г. Трубляк (2023) описали харизму, як основну рису характеру лідера [1].

І. Махновська, С. Поплавська, З. Шарлович (2013) проаналізували поняття «лідерство» у медсестринстві, придатність медсестри до управлінської діяльності [6].

Формулювання цілей тез. Мета дослідження – з'ясувати сутність поняття «харизма», як умову успішної діяльності лідера, здатного бути зразком до наслідування, вести інших за собою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харизма є однією з головних рис лідера. Хоча, харизма є старим словом, проте саме поняття не являється застарілим і викликає неабиякий інтерес до його змісту. В перекладі з грецької, «харизма» означає «дар», «милість». В Античності це слово, зазвичай, вживали у значенні «дар богів». Харити в давньогрецькій міфології – три молодші богині, втілення веселого, радісного начала життя, уособлення витонченості. Християнська традиція підхопила цю концепцію: харизма як благодать, послана Богом, зішестя Святого Духа. З часом термін «харизма», втрапивши релігійне поняття і тлумачення, вийшов за межі релігійної традиції. Харизматичними – обдарованими небесами заради виконання особливої місії, для загального блага – почали вважатися не тільки служителі Церкви, а й полководці, керівники держав, лідери політичних партій та інші суспільні діячі [1].

Нині харизматиками називають підприємців, голів родин, талановитих впливових художників, артистів. Сучасні психологи дотримуються думки, що харизма особистості є

набором особистісних якостей людини, якими він уміло користується, щоб впливати на оточуючих, і, при цьому, бути для них цікавим і привабливим. Люди, які вивчають питання влади, кажуть, що ця особливість особистості пояснюється вмільм використанням комунікативних навичок [2].

Радислав Гандапас (2018), досліджуючи лідерство, висловив припущення, що харизма важлива для досягнення результату в бізнесі, зокрема, що: «харизма, це як сопло ракети: хочеш летіти вгору – направляй її вниз, хочеш летіти вниз – направляй її вгору» [1, 5].

Поставлених цілей найчастіше досягають люди, яким притаманна харизма, завдяки якій, інші прагнуть їм допомогти. Харизматичність таких особистостей викликає безумовну довіру людей і захоплення ними. Так що ж потрібно для того, щоб досягти такого ефекту і стати харизматичним? Індивідуальні особливості особистості людини формують розвиток харизми, здатність людини вести за собою і захоплюватися нею. Для того, щоб стати харизматичним, потрібно виховувати в собі емоційно-вольові якості, які допоможуть позбутися песимістичної невпевненості, тривожності, та інших негативних якостей, які формують комплекси невдахи [3].

На думку професора Кеннета Левіна, рисами характеру, які забезпечують харизматичність людини, можуть бути [4]:

- ентузіазм, за допомогою якого людина все сприймає позитивно, не боїться щось змінювати у своєму житті, «дивиться у власне майбутнє з посмішкою», стійко сприймає виклики і труднощі, які з'являються в її житті, тощо;
- емпатія, що дозволяє відчувати внутрішні переживання іншої людини, зрозуміти інших, «поставивши» себе на їх місце; співчувати, бути поряд та допомагати;
- впевненість у власних силах, можливостях, переконаннях, діях та вчинках;
- вміння вибудовувати комунікацію, слухати, чути і розуміти співрозмовника;
- адекватно реагувати, відчувати, попереджувати тривожність, «побутове занепокоєння», комунікативні непорозуміння, напрацьовувати стресостійкість в різних життєвих обставинах і взаєминах між людьми;
- враховувати значення невербальної комунікації, наприклад, підтримка зорового контакту, фокусування на міміці, жестах при передачі інформації для отримання зворотнього зв'язку.

Окрім того, варто зазначити, що важливим аспектом харизматичної особистості є позитивні риси характеру, уміння володіти собою, високий рівень розвитку пізнавальних процесів (пам'яті, мислення, уваги, відчуття, сприймання). Однак, наявність цих рис і психологічних особливостей особистості носить індивідуальний характер. Ось чому

харизматичні особистості не схожі один з одним, проте всі вони притягують до себе оточуючих, викликають захоплення, надихають і ведуть за собою.

Розвитку харизматичних якостей також сприяють самовиховання, розумна самовпевненість, самозаохочення і відчуття соціальної значущості для самореалізації. Харизматичні лідери є чудовими ораторами, здатними вести за собою; вміють вести переговори, брати участь в дебатах; здатні переконувати інших, впливати на зміну ставлення, поведінки та прояву емоційного фону своїх послідовників.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Отже, аналізуючи і досліджуючи поняття харизми і лідерства, можна зробити висновок, що харизматичність є важливою складовою лідерства. Однак, харизматичність це не подарунок долі, а наполеглива праця над собою. Ставлячи перед собою мету, долаючи перешкоди, кожен може виховати в собі лідерські риси характеру та харизматичність, що в поєднанні сприятиме досягненню успіху в управлінській діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Трубляк Г. М., Довженко Я. Ю. Харизма як основна риса характеру лідера / Проблеми та перспективи розвитку науки та освіти України в особливих умовах євроінтеграції: Міжнародна науково-практична конференція, м. Вінниця, 03-04 травня 2023 року: тези / ред.кол.: Драбовський А.Г., Дибчук Л.В. та ін. – Вінниця: Вінницький кооперативний інститут, 2023. – С. 147-149. (168с.) URL: <https://www.scribd.com/document/679567745/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA-03-04-05-23-%D1%80>
2. Цікаво знати. Світ цікавих фактів. 14 звичок харизматичних людей URL: <https://cikavoznaty.com/616-14-zvichok-harizmatichnih-lyudey-html/>
3. Бізнес Світ. Що таке харизма і як стати харизматичним людиною URL: <https://business.in.ua/shho-take-haryzma-i-yak-staty-haryzmatychnym-lyudynoyu/>
4. Харизма на роботі – чому це важливо? Автор: Олександр Мавлідінов URL: <https://jobs.ua/articles/harizma-na-robot---chomu-tse-vajливо-14156>
5. Харизма лідера / Радислав Гандапас; Моноліт, 2018. – 296 с.
6. Махновська І. Р., Поплавська С. Д., Шарлович З. П. Роль менеджера в діяльності організації / Менеджмент і лідерство в медсестринстві: підручник (ВНЗ I—IV р. а.) / В.Й. Шатило, В.А. Копетчук, С.В. Гордійчук та ін.; за ред. В.Й. Шатила. – К.: ВСВ «Медицина», 2013. – С. 31-55 (304с.)

РИНОК НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Цісар Галина, викладач вищої категорії

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

tsisar_ga@ukr.net

Постановка проблеми. Недухомість може використовуватися для задоволення насущних потреб людини і її діяльності; вона є привабливою для інвестування з метою отримання доходу і може служити надійним засобом забезпечення кредиту.

Ринок недухомості є одним з найважливіших секторів ринкової економіки і має значний вплив на розвиток відносин власності, а також визначає рівень споживання, нагромадження та інвестування в межах національної економіки. Особливо актуальним є аналіз особливостей функціонування ринку недухомості України, в т.ч. ринку житлової недухомості під час воєнної економіки. .

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відмітити, що проблеми, які притаманні ринку недухомості представлено у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: К. Павлюк, К. Паливод, А. Асаул, О. Драпиковський, І. Іванова, Ю. Крумеліс, Д. Штейнгауз та ін Чимало дослідників з'ясовувати у різний час особливості, функції, ціноутворення, тенденції формування ринку недухомості. Проте, незважаючи на суттєві досягнення в даному напрямі, потребують подальшого дослідження питання формування ринку недухомості в умовах Євроінтеграції.

Формулювання цілей тез. Дослідження стану і перспектив розвитку ринку недухомості України в умовах війни

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Міжнародних стандартів оцінки недухомість - це «земля і всі речі, що є природною складовою землі, наприклад, дерева і мінерали, так само і всі речі, що приєднані до неї людьми, наприклад, споруди і поліпшення.

Виняткове місце серед цих благ займає земля. Як складова природи, земля надає основу для життєдіяльності людей, забезпечуючи їх необхідними ресурсами і створюючи просторовий базис для економічної і соціальної діяльності.

Одночасно земля разом з робочою силою, капіталом і підприємницькою ініціативою виступає джерелом доходу і об'єктом власності, стосовно якого формується ціла низка майнових відносин, пов'язаних з його володінням, користуванням і розпорядженням.

Основу ринку недухомості становлять існуючі земельні ділянки та новостворювані, реконструюються і розгортаються підприємства, будівлі та споруди різного цільового

призначення, а також гроші чи фінансовий капітал. Брак інвестицій стримує технологічне оновлення підприємств і пожвавлення вітчизняного виробництва товарів, що в свою чергу звужує інвестиційні можливості країни.

Ринок є економічною категорією і означає сукупність обмінних відносин між продавцями, що представляють пропозицію, і покупцями, що пред'являють попит на товари і послуги, підтверджену купівельною спроможністю.

Ринок нерухомості – набір механізмів, за допомогою яких передаються права та інтереси на нерухоме майно, встановлюються ціни та переміщуються земельні ресурси.

Функціонування ринку нерухомості як елементу ринкової структури характеризують певні особливості, які розкриваються через функції цього ринку. Основними функціями ринку нерухомості є інформаційна, ціноутворююча, посередницька, інвестиційна, соціальна, стимулююча, сануюча.

Необхідно відмітити, що однією з рис ринку нерухомості, є його неоднорідність.

Оскільки нерухоме майно включає різні поєднання юридичних прав та інтересів, то в одних випадках на ринок може виходити оренда, в інших - заставні зобов'язання, в третіх – об'єкт повній власності, вільний від будь-яких вимог. Багатофункціональне призначення землі ще більше ускладнює ринок нерухомості.

На відміну від інших видів ринок нерухомості має крім специфіки обертаються на ньому товарів ще ряд загальних особливостей, які необхідно враховувати при здійсненні операцій на ньому:

- локалізація ринку, оскільки його товари нерухомі, унікальні, а цінність їх значною мірою залежить від зовнішнього навколишнього середовища;

- відкрита інформація про стан ринку буває неповною і не завжди достовірною, тому що угоди з нерухомістю часто носять ексклюзивний (винятковий) і конфіденційний характер;

- володіння нерухомим майном і операції з ним зазвичай припускають чотири види витрат:

- а) одноразові порівняно великі інвестиції;

- б) на підтримання об'єкта у функціональному стані (ремонт, експлуатаційні витрати);

- в) податок на нерухоме майно;

- г) державне мито та інші збори на угоди;

- попит визначається не тільки і не стільки споживчими якостями самих об'єктів, а в основному їх місцеположенням;

– низька еластичність пропозиції, так як по ряду причин неможливо відразу побудувати багато нових квартир, самі будівлі та споруди довговічні, а земля - вічна;

– товари – об'єкти нерухомості можуть бути обтяжені вдачами третіх осіб (сервітути та ін.) в різних комбінаціях;

– порівняно висока ступінь державного регулювання ринку законодавчими нормами та зонуванням території:

– товари ринку нерухомості служать не тільки засобом задоволення власних потреб покупців, а й об'єктом їх інвестиційної діяльності;

– щодо менше число учасників ринку і кількість здійснюваних операцій на ньому;

– велика змінність попиту по регіонах, районах і мікрорайонах.

Класифікуючи ринок нерухомості за критерієм набутих прав на нерухоме майно, виділяють: ринок оренди; ринок інвестицій.

Однак слід зазначити, що обидва ринки перетинаються, оскільки інвестори на обох ринках спочатку беруть участь в інвестиційному процесі або купівлі готової нерухомості, а потім орендують цю нерухомість, щоб отримати дохід [1].

Ринок нерухомості України є одним із секторів економіки, ціни на якому історично формувались в іноземній валюті. Тому українські інвестори досить часто вкладаються в нерухомість, вважаючи її безризиковою.

На сьогодні, ринок нерухомості показує низьку ефективність діяльності, що є наслідком війни в Україні. На спад темпів будівництва в Україні вплинули такі фактори: суттєве зростання курсу валют і висока інфляція – зменшили купівельну спроможність населення; руйнування частини промислових підприємств – на ринку панувала нестача будівельних матеріалів та їх логістики.

Проте, як зазначають більшість девелоперів, це питання наразі вирішене – забудовникам вдалося адаптуватися до нових реалій і налагодити нові логістичні ланцюги як з українськими, так і з іноземними постачальниками.

Ринок нерухомості є економіко-правовим середовищем, в якому відбувається взаємодія між попитом і пропозицією всіх покупців і продавців нерухомості, що існують на цей момент часу, і де укладається уся сукупність угод стосовно передачі прав на об'єкти нерухомості.

Щодо попиту, то зважаючи на низьку купівельну спроможність та загальну невизначеність на ринку, у короткостроковій перспективі значних позитивних змін не прогнозується. Після повного завершення війни та стабілізації економіки відбудеться поступове

відновлення купівельної активності. Тоді ж на ринку житла може спрацювати відкладений попит. Внутрішньо переміщені особи, які залишаються на своїх теперішніх місцях проживання, також, вірогідно, розглянуть можливість придбати власне житло. У довгостроковій перспективі відновлення попиту залежатиме від темпів макроекономічної стабілізації після війни [2].

Просування України на шляху до ЄС пов'язане з ефективною імплементацією положень Угоди про асоціацію, реалізацією відповідних рекомендацій Єврокомісії, прискоренням внутрішніх трансформацій, у т.ч. адаптацією українського законодавства до нормативно-правового простору Євросоюзу

Статус кандидата відкриває ряд можливостей для проведення реформ у різних сферах, в т.ч. і на ринку нерухомості. Для України – це структурні зміни, відхід від споживчої моделі економіки, підвищення ефективності виробництва, розширення доступу до нових технологій, диверсифікація експортних можливостей, збільшення частки продукції з високою доданою вартістю, нові інвестиції. Це вихід країни на якісно новий рівень розвитку, співставний з країнами -членами ЄС.

За даними агентства «Інтерфакс-Україна» у найближчі два-три роки в Україні активно розвиватимуться міксовані формати житла (житло і комерційна нерухомість в одному проєкті в пропорції 60-70% житлової частини та 40-30% комерційної), об'єкти логістичної та торговельної нерухомості (складські хаби, приміщення «під ключ» під мережеві гіпермаркети тощо), а також сервісні апартаменти в самодостатньому форматі live-work-play із готельним обслуговуванням, кафе, магазинами, спортивними центрами [3].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Ринок нерухомості має важливе значення в забезпеченні ефективного функціонування всіх елементів економічної системи, а також у створенні оптимальних умов для розвитку інвестиційних процесів і забезпеченні економічного зростання.

Нерухомість стає центром економічних відносин, що виникають між різними суб'єктами з приводу її купівлі - продажу, оренди, застави, інвестування, фінансування, рес-страції прав власності, оподаткування, передачі в спадщину та ін/

Ринок нерухомості у взаємодії з ринком товарів і послуг та ринком капіталів визначає особливості господарського механізму сучасної економіки. Ринок нерухомості, обслуговуючи купівлю - продаж об'єктів нерухомості та інвестиційні процеси економіки, утворює базис, на якому розвивається решта видів економічної діяльності.

Таким чином, ринок нерухомості в Україні однозначно має перспективи. З одного боку, відбудова після війни сприятиме зростанню попиту на житло та комерційну нерухомість. З іншого боку, розвиток інфраструктури, зокрема будівництво нових доріг, шкіл, лікарень, торгових центрів, підвищить привабливість різних районів для мешканців та бізнесу.

Загалом, відбудова сприятиме підвищенню інтересу до нерухомості в Україні потенційних інвесторів, що може призвести до зростання обсягів продажу в майбутньому. Крім того, велику роль у розвитку ринку відіграє державна політика та реформи у сфері будівництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Стрішенець О. М., Павлов К. В. Теоретичні аспекти конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2017. № 3(11). С. 7–12. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/13485>.
2. Дослідження ринку нерухомості під час війни від ЕУ. URL: https://www.ey.com/uk_ua/news/ey-ukraine-in-media/doslidzhennya-rynku-nerukhomosti-pid-chas-viyny-vid-ey
3. Ринок житлової нерухомості в Україні рухатиметься в бік комерціалізації нових об'єктів URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/928029.html>

ПОТЕНЦІАЛ «СРІБНОЇ ЕКОНОМІКИ» В УКРАЇНІ

Цимбалюк Яна¹, Файфор Вікторія², Зуб Марія³,

¹студентка 3 курсу, спеціальність «Облік і оподаткування»

²студентка 3 курсу, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

³кандидат економічних наук, 545mystery@gmail.com

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

Постановка проблеми. Сучасними світовими трендами є – стрімке зниження народжуваності, погіршення вікової структури населення та істотне старіння населення. Згадані демографічні проблеми є наболілими і для України, що негативно впливає на функціонування ринку праці та спричиняє занепад національної економіки. За існуючих умов дестабілізації економіки і нестачі робочої сили особливо важливим питанням є використання потенціалу «срібної економіки» для відбудови та відновлення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність концепції срібної економіки як економічної системи, пов'язаної зі старінням населення вивчали зарубіжні та вітчизняні науковці, а саме: М. Зсарноцький, І. Кірнос, Г. Кшименевська, А. Норова, Т. Пашкіна та ін. Проте, проблемою сприяння участі людей похилого віку на ринку праці вчені почали займатися порівняно недавно, тому дане питання вимагає додаткових досліджень.

Формулювання цілей тез. Метою тез визначається ідентифікація потенціалу «срібної економіки» на ринку праці як фактору стійкого інклюзивного економічне зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Демографічна криза є одним з вагомих викликів, з якими зіткнулися різні країни світу та Україна. Поняття «демографічна криза» можна розглядати з різних точок зору, зокрема, як негативний стан демореальності, який влучно розкриває втрату здатності суспільного організму держави до якісного та кількісного самовідтворення населення. Одним із факторів погіршення демографічної ситуації є швидке зростання частки осіб похилого віку.

Процеси старіння та зміна структури населення в усьому світі та в Україні швидко прогресують. Так, люди літнього віку у Італії, Німеччині та Японії уже становлять близько чверті населення. У 2030 році населення планети Земля, старше за 65 років збільшиться приблизно удвічі у порівнянні з 2010 р., та налічуватиме – один мільярд осіб. В Україні на початку 1990-х років проживало 52 млн людей. А на початок 2022 р. в нашій країні налічувалось 41,2 млн жителів. Впродовж повномасштабної російсько-української агресії населення України скоротилося і за різними оцінками складає від 28 до 34 мільйонів [1].

Станом на 1 січня 2023 р. в Україні зареєстровано 10,7 млн пенсіонерів. Мінімальна пенсія в Україні складає – 2093 грн, а максимальна – 20930 грн [2]. «До 2050 року, на думку експертів, 30% населення України буде похилого віку». На даний час, в Україні тільки 3-5% людей старших 60 років – здорові. Така ситуація розглядається як виклик для держави, адже потрібно буде створювати відповідні умови для самореалізації та підтримки здоров'я людей старшого віку. Фахівці ВООЗ зазначають, що в Україні вже розроблена програма реалізації головних кроків для відповіді на виклик старіння нації. Зокрема, «до плану дій належать заходи по ефективній боротьбі з неінфекційними хворобами, а також пропагування здорового способу життя серед молодих людей, тобто не курити, вести активний спосіб життя, адже це допоможе мати хороше здоров'я у старості». До інших факторів належить доступність необхідних ліків та вакцин, а також загальний доступ до якісного лікування [3].

Негативні демографічні чинники, зокрема процеси поступового «старіння» населення, та повномасштабна російсько-українська агресія призвела до значних втрат людей, а відтак – до скорочення робочої сили. Сучасний стан трансформації на вітчизняному ринку праці пов'язаний з мобілізацією, від'їздом значної частки працездатного населення і дітей за кордон, зростанням осіб середнього віку та істотним збільшенням кількості українських громадян вразливих категорій (учасників бойових дій, ветеранів, осіб з інвалідністю, внутрішньо переміщених осіб).

Варто відзначити, що на даний час існують високі ризики того, що у найближче десятиліття найбільш продуктивна частина населення буде нечисленною і матиме менший вплив на прискорення економічного зростання. Тема старіння населення та його використання на ринку праці виходить за межі однієї країни. Тому й не дивно, що особливістю сучасної політики зайнятості є докладання багатьма країнами значних зусиль щодо продовження активної діяльності людей старшого віку та максимального використання потенціалу «срібної економіки».

Парадигма «срібної економіки» містить кілька підходів. «Срібна економіка», відповідно до Звіту Європейської комісії про срібну економіку за 2018 рік, відноситься до сегменту економіки, учасники якого (виробники та споживачі) мають вік не менше 50 років. Дана частина економіки, включає всі види економічної активності, пов'язані із забезпеченням потреб громадян похилого віку. Існує думка, що поняття «Silver Economy» («срібна економіка») – це система виробництва, розподілу та споживання товарів і послуг, яка націлена на використання купівельного потенціалу людей похилого віку та задоволення їхніх потреб. У сучасних умовах стало дедалі поширеним вживання терміну «срібне покоління», яке використовується вченими для позначення вікової групи 50+ років.

Складові елементи потенціалу «срібної економіки» наведені на рис. 1 [4].

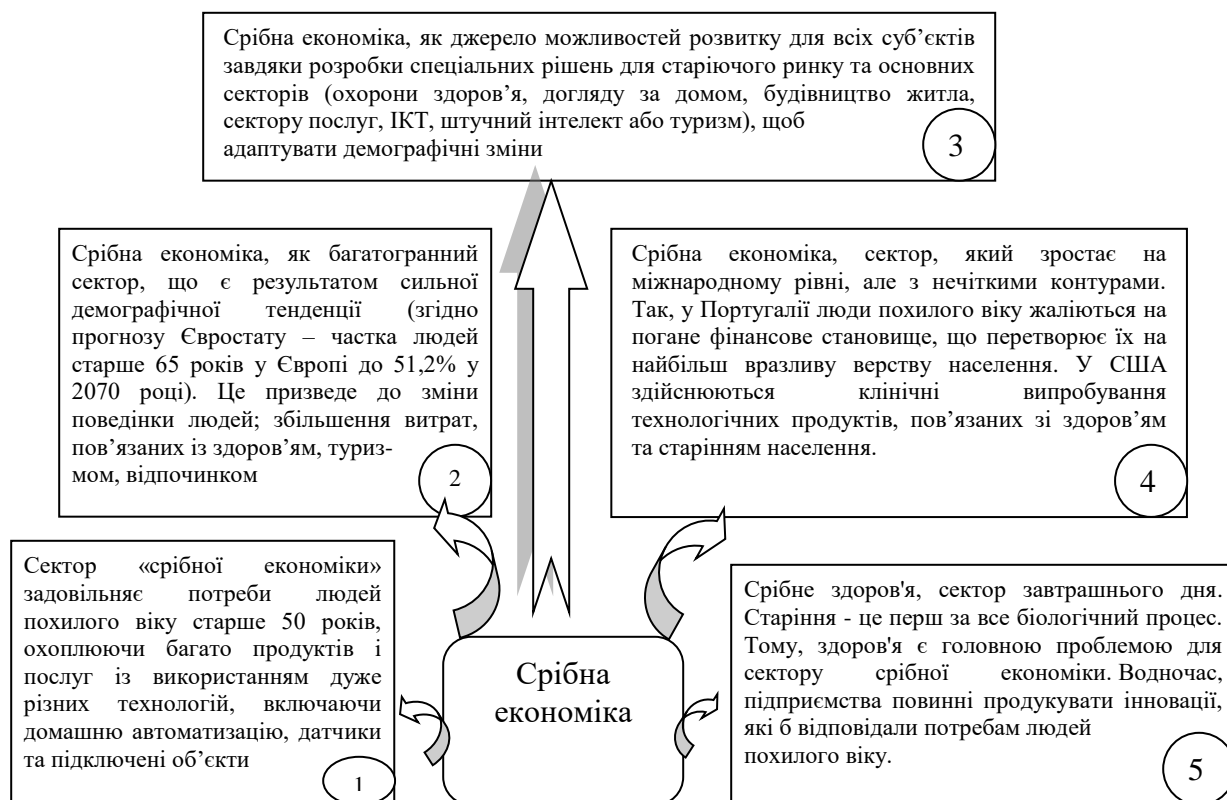


Рис. 1. Складові елементи потенціалу «срібної економіки» [4]

Джерело: *What is the Silver Economy?* URL: <https://www.ageingfit-event.com/what-is-silver-economy/>.

Варто зазначити, що наслідки старіння населення є неоднозначні. Слово «старіння» має сильний негативний відтінок щодо зниження фізичних функцій і здатності до активності з часом. В нашій країні, на жаль, досі проблема старіння населення не стала поштовхом для модернізації економіки. Тому при моделюванні перспектив розвитку української «срібної економіки», на наш погляд, варто використовувати досвід високорозвинених країн світу.

До прикладу, Сінгапур є країною з найшвидшими темпами старіння у світі. Практика Сінгапуру свідчить, що для підвищення конкурентоспроможності робочої сили в умовах старіння населення, уряду України необхідно інвестувати в розвиток людського капіталу та мотивувати ініціативу «навчання протягом усього життя». Згідно досліджень Світового банку, випускники деяких університетів Сінгапуру можуть проходити індивідуально підібрані курси, які пов'язані з галуззю, впродовж 20 років з моменту закінчення навчання. З цією метою особам, які навчаються, заздалегідь надаються кредити. Це сприяє випускникам проходити курси, пов'язані з використанням нових технологій, навіть після закінчення навчання [5].

Однією із загроз старіння населення в українському соціумі є збільшення кількості самотніх людей похилого віку з одночасним зниженням їх продуктивності праці, що неминуче підвищує коефіцієнт утримання. Своєю чергою, суспільство стає менш життєвим і більш консервативним. Крім того, українські пенсіонери, зазвичай отримують мізерну пенсію, на противагу своїм оноліткам із-за кордону, що безумовно скорочує фінансові можливості потенційної «срібної економіки». У цих умовах виникає необхідність зміни політики, спрямованої на формування більш позитивного іміджу працівників старшого віку (кодекси поведінки щодо людей літнього віку, законодавство щодо заборони вікової дискримінації). Якщо найближчими роками не вдасться кардинально змінити думку роботодавців й стандарти щодо сприйняття пошукачів роботи у віці 55+, багатьох із них чекає бідна старість. А для суспільства в цілому, люди «срібного віку» можуть стати фінансовим тягарем для економіки та загрозою благополуччю майбутніх поколінь.

Враховуючи те, що процеси поступового «старіння» населення призводять до зменшення частки працездатного населення на ринку праці, дана обставина змушує нас змістити акцент із загроз на використання потенційних можливостей, які несе в собі «срібна економіка». У цьому контексті, інтеграція людей старшого віку до ринку праці вимагає формування нової культури світу праці, яка б зосереджувалася на задоволеності персоналу виконання своїх функціональних завдань, командній роботі, сприятливому соціально-психологічному кліматі, радості, мотивації ентузіазму і розвитку навичок. Слід зазначити, що серед представників «срібного покоління» зростає чисельність людей, які зберігають і розумові, і фізичні функції завдяки здоровому способу життя та використанню новітніх медичних технологій навіть у зрілому віці. Тому, необхідно дати цим людям похилого віку позитивне поняття «довголіття» замість «старості». Це зумовлює активізацію долучення вітчизняних пенсіонерів до інноваційної практичної діяльності. У цьому разі, для багатьох свідомих людей, професіоналів з активною життєвою позицією, старіння може стати можливістю, а не кризою.

Встановлено, що старіння українського населення, крім негативних наслідків, може стати новим ресурсом економічного зростання країни не тільки завдяки розширенню ринку праці, а й суттєвому збільшенню споживання «срібного покоління» та зростання виробництва. В Україні група споживачів старше 50 років – це покоління з купівельною спроможністю, яку не можна ігнорувати, і зі збільшенням добробуту населення та тривалості його життя влада цього покоління в групі споживання, ймовірно, зростатиме. Саме тому, було б гарною ідеєю, щоб українські фірми, підприємства й компанії пошвидше розпочали підготовку ефективного

маркетингу для «срібного покоління». На наше переконання, фахівці сфери маркетингу повинні відмовитися від стереотипів щодо конкретних людей і розробити та реалізувати емпатичні стратегії, засновані на справжньому розумінні та співпереживанні для «срібного покоління».

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Як виявилось, післявоєнне економічне відновлення регіонів України припадатиме на невелике і старіюче населення України. Тому, Україні не варто нехтувати потенціалом «срібної економіки». Старіння населення, поруч із загрозами, створює нові економічні можливості, як для суспільства в цілому, так і для кожної людини зокрема. Наша короткострокова мета – не тільки підвищити суспільний інтерес і повагу до людей похилого віку, але й ефективно використати потенціал «срібного покоління». Для того, щоб літні люди стали важливим фактором економічного зростання доцільно розробити та удосконалити законодавство, яке б забезпечило можливість використання потенціалу «срібної економіки»; підготувати програми покращення якості, культури робочих місць та робочого середовища, сприятливих для літніх людей; забезпечити умови участі «срібного покоління» у ринку праці. Подальші наукові дослідження повинні бути спрямовані на вдосконаленні існуючої та створенні оновленої інфраструктури ринку, і в тому числі інноваційної інфраструктури ринку праці, яка б сприяла збільшенню робочих місць, забезпечувала ширшу мобільність «срібного покоління» та активізувала працевлаштування людей похилого віку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Спад народжуваності і виїзд за кордон: як війна впливає на демографічну кризу в Україні? URL: <https://evacuation.city/articles/294406/scho-take-demografichna-kriza-v-ukraini-ta-yak-na-nei-vplinula-vijna>
2. Меценатські пенсії: що це та як отримати. URL: <https://finance.ua/ua/goodtoknow/mecenatski-pensii>
3. У перспективі – невелике і старіюче населення України. URL: <https://www.holosameryky.com/a/aging-ua-2012-04-05-146297565/919150.html>
4. What is the Silver Economy? URL: <https://www.ageingfit-event.com/what-is-silver-economy/>.
5. 인구: '저출산·고령화 위기 심각'... 한중일 3국 그리고 다른 나라의 대응책은? URL: <https://www.bbc.com/korean/international-64382544>.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ОБЛІКУ В ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Шведовська Марія¹, Зуб Марія²,

¹здобувач I ступеня вищої освіти рівня бакалавр, masasvedovska@gmail.com

²кандидат економічних наук, 545mystery@gmail.com

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

Постановка проблеми. Успішна діяльність торговельного підприємства в теперішніх умовах потребує покращення ефективності фінансово-господарської діяльності на підставі удосконалення управління виробництвом, створення або закупки конкурентноздатних одиниць продукції та залучення інвестицій. Для цього необхідно відповідально підійти до формування звітності та обліку на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічним і практичним проблемам формування та складання фінансової звітності присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Л. Бернстайн, Ф. Бутинець, Ю. Верига, С. Голов, В. Добровський, В. Палій, Я. Соколов, Е. Хендріксон та інші.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей складання і шляхів удосконалення складу й структури фінансової звітності та обліку на підприємствах роздрібною торгівлі автошинами для ефективного управління.

Виклад основного матеріалу. Фінансова звітність – це звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан і результати діяльності підприємства [1]. Здійснення процесів обліку та аналізу діяльності торговельного підприємства, підготовка фінансової звітності є важливими завданнями, які вимагають особливих вмінь та навичок. Інформація, яка міститься у фінансовій звітності, має бути достатньою для прийняття грамотних управлінських рішень.

Мета складання фінансової звітності – надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Фінансова звітність торговельного підприємства повинна включати інформацію про: об'єм фактично реалізованого товару та якість фактично виконаних робіт; про планові і фактичні строки виконання певних етапів [2, с. 9].

Фінансова звітність дозволяє визначати обсяги і терміни залучення майбутніх додаткових фінансових ресурсів, характеризує ефективність витрачання коштів та про діяльність торговельного підприємства в цілому.

Інформація у фінансовій звітності може більш швидко доходити до користувачів за умов автоматизованої обробки даних фінансового характеру, а це шлях удосконалення системи звітності торговельного підприємства.

Фінансова звітність є основою для управління торговельним підприємством, зокрема ведення бухгалтерського обліку, здійснення економічного аналізу та бюджетування і планування подальшої діяльності.

Фінансова звітність залежна від особливостей підсистем управління торговельним підприємством. Це впливає із того, що організаційна структура управління торговельним підприємством формує характеристику центрів витрат, місця виникнення витрат, центрів відповідальності, а вони уже виступають одиницями звітування у фінансових звітах.

Аналізуючи діяльність підприємства, яке займається торгівлею автомобільних шин в місті Хмельницькому «Шина торгсервіс» можна зазначити, що у системі обліку на підприємствах які займаються торгівлею є доцільність розробки внутрішніх звітів, а також торговельна діяльність вимагає ретельного контролю за первинною документацією. Облік автомобільних шин в даному торговельному підприємстві у запасі й обороті ведеться на субрахунку 207 «Запасні частини». Не дивлячись на тривалий термін експлуатації автомобільних шин вони обліковуються як запасні матеріали.

Ефективність фінансової бухгалтерської управлінської звітності торговельного підприємства, яке займається реалізацією автомобільних шин безпосередньо залежить від її оперативності, тобто від її своєчасності складання, подання та якісної обробки внутрішньої звітності.

Водночас, необхідно брати до уваги особливості методики бухгалтерського обліку витрат та надходжень на підприємство, яке займається торгівлею шин. Горизонтальний та вертикальний аналіз вимагає достовірних показників внутрішньої фінансової бухгалтерської звітності.

На практиці у бухгалтерському обліку операції з оприбуткування автошин відображаються наступним чином:

– Дт 207 Кт 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками та підрядниками»: оприбутковані автошини згідно з накладною (товарно-транспортною накладною) постачальника;

– Дт 207 Кт 46 «Неоплачений капітал»: отримані автошини від засновників (засновника) підприємства як внесок для формування статутного капіталу, зафіксованого в установчих документах підприємства;

– Дт 207 Кт 718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів»: автошини, отримані безоплатно;

– Дт 207 Кт 719 «Інші доходи від операційної діяльності»: оприбутковані автошини, виявлені як надлишки за результатами інвентаризації [3, с. 52-61].

Зазначимо, що придбані шини згідно Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4] обліковуються за первісною вартістю на субрахунку 207 до моменту їх фактичного списання. Оскільки на цьому субрахунку можуть обліковуватись й інші запчастини. За таких умов до рахунку 207 можна відкрити субрахунок другого порядку, до прикладу: 207/1 «Шини автомобільні». Для деталізації обліку автомобільних шин, на практиці відкривають ще й субрахунки третього порядку до прикладу: 207/11 «Шини на складі», 207/12 «Шини в експлуатації», 207/13 «Шини в ремонті» тощо.

Отже, в момент придбання шини відображають по дебету субрахунку 207 (207/11). Для автомобільних шин на підприємстві «Шина торгсервіс» передбачено використання аналітичних рахунків, їх встановлення на автомобіль відображають кореспонденцією Дт 207/12 Кт 207/11. За умови коли шина більше не приносить підприємству економічних вигід за своїм прямим призначенням, її вартість мають списати на витрати: Дт 23, 91, 92, 93, 949 в залежності від мети використання автівки Кт 207 (207/12).

Слід відмітити, що зношені автошини торговельне підприємство має або утилізувати або продавати. В іншому випадку торговельне підприємство зобов'язане сплатити екологічний податок, адже такі зношені шини вважаються відходами.

Звітність фінансового характеру, показників витрат та доходів підприємства, яке займається торгівлею автошин повинна містити не лише бухгалтерську інформацію, але ще нормативну, технічну, планову, різновиди інформації, у звітах буде відображатися інтегрована управлінська інформація для прийняття стратегічних рішень.

Основним показником діяльності торгового підприємства в тому числі, яке займається роздрібною торгівлею шин, є обсяг товарообороту. Товарооборот – це вартість усіх реалізованих товарів за звітний період, який може виражатися як в поточних, так і в зіставних цінах. Обсяг товарообороту є основним валовим показником діяльності торговельного підприємства, який характеризує результат його діяльності щодо залучення купівельних фондів споживачів [5, с. 95]. Він дає загальне уявлення про обсяг діяльності торговельного підприємства.

Від виконання плану щодо товарообороту залежать інші показники діяльності а саме: сума і рівень витрат обігу, сума і рівень валового доходу, прибуток, рентабельність, фінансове полягання і інші економічні показники.

Систематичне і правильне формування фінансової звітності торговельного підприємства зумовлює підґрунтя для:

- спостереження за плановими та фактичними показниками;
- контролю за матеріально-відповідальними особами;
- своєчасного надання бухгалтерської та управлінської інформації власнику бізнесу;
- визначення причин та винуватців відхилень;
- оперативного прийняття рішень щодо запобігання відхилень.

Обсяг товарообороту автошин складається із суми продажу всіх товарів в розрізі номенклатури та асортименту. Відтак, завданнями даного аналізу є: оцінювання динаміки і виконання плану з товарообороту; аналіз додержання запланованої структури товарообороту і виконання плану з асортименту; групування чинників, що впливають на обсяг товарообороту; аналіз впливу на обсяг товарообороту товарних запасів; оцінювання впливу на обсяг товарообороту чинників праці; оцінювання впливу на обсяг товарообороту використання основних засобів; систематизація і узагальнення результатів факторного аналізу товарообігу.

У процесі аналізу порівнюють фактичні дані звітного року про реалізацію з кожної товарної групи з даними за попередній рік, визначають абсолютне та відносне відхилення. Крім того, здійснюється оцінка структури товарообороту в розрізі торгівлі шинами для легкових та грузових автомобілів.

На наш погляд, оцінка невикористаних можливостей щодо отримання прибутку підприємством, яке займається торгівлею автошинами, необхідно проводити у таких напрямках:

- виявлення резервів зростання обсягу товарообороту підприємства як основного фактору;
- удосконалення асортиментної структури роздрібного та гуртового товарообороту;
- здійснення зваженої політики товаропостачання;
- проведення гнучкої та обґрунтованої цінової політики.

Безумовно, що виявлення резервів зростання обсягу товарообороту як основного фактора, забезпечує збільшення прибутку. Однак необхідно зазначити, що його зростання не завжди сприятиме зростанню прибутковості торговельного підприємства. Прибутковість реалізації шин забезпечується лише тоді, коли торговельна націнка покриватиме хоча б змінну

частину поточних витрат. Якщо вона встановлена на нижчому рівні – беззбитковість торгівлі цими товарами не забезпечується, а збільшення обсягу їх реалізації призводитиме до зростання збитків.

На підприємстві, яке займається торгівлею шин це дуже важливо, позаяк шини – це дороговартісний товар. Особливістю торгівлі автошинами є те, що шини дороговартісні в своїй закупці, тому зробити велику націнку немає можливості, позаяк у такому випадку можна втратити свого покупця на ринку.

Удосконалення асортиментної структури роздрібного товарообороту в торгівельній сфері відбувається з метою виключення з його складу збиткових і збільшення частки високодохідних товарів. Зазвичай дохідність реалізації товарів враховується під час формування моделей запасів шин, зважаючи при цьому на попит покупців та можливості його задоволення. На ринку автошин є великий вибір зарубіжних виробників, до прикладу найвідоміші з них: «Continental», «Michelin», «Kumho», «Nokian», «Bridgestone», «Yokohama». Основним вітчизняним постачальником автошин є – «ROSAVA». Особистий досвід роботи в даній сфері засвідчує, що варто грамотно підходити до планування закупки шин, виходячи з потреб покупця на ринку, забезпечуючи потреби як бюджетного споживача, так і клієнтів преміум-класу.

Як виявилось в результаті дослідження, не всяке скорочення ланковості руху шин каналами постачання є вигідним для роздрібної торгівлі. Встановлено, що вибір постачальника і обсяг партії завезення товарів, має бути таким, щоб вигода, отримана від зниження ціни закупівлі, була не меншою за додаткові витрати, пов'язані з транспортуванням і зберіганням товарів, адже закупка шин вимагає витрачання значної частини фінансових ресурсів підприємства.

Результати оцінки споживчого ринку шин дозволяють виявити верхню межу ціни на товар, а відповідно і верхню межу рівня торгової націнки на товари. Це дає можливість даному підприємству обґрунтовано застосувати граничні рівні торговельних націнок і гнучко реагувати на зміни торговельної кон'юнктури. Разом з тим, потрібно постійно моніторити діяльність конкурентів на ринку шин, щоб дослідити основні тенденції та кон'юнктуру, і зменшити ризик збитковості свого підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, лише грамотний аналіз і злагоджена робота підприємства роздрібної торгівлі шинами у різних напрямках та взаємозв'язку з плануванням витрат сприятимуть отриманню необхідного прибутку і забезпечать в майбутньому ефективне управління підприємством. Тому відповідно до

результатів аналізу, основними шляхами підвищення ефективності діяльності та удосконалення управління підприємством є:

– закріплення свого власного підходу щодо обліку автомобільних шин в обліковій політиці підприємства торгівлі з метою забезпечення його послідовності;

– облік придбаних шин для автомобіля необхідно вести у складі оборотних активів (згідно Інструкції № 291, яка рекомендує автомобільні шини у запасі та обороті зараховувати на субрахунок 207 «Запасні частини»);

– автошини, які встановлені на колесах та в запасі при автомобілі, тобто враховані в ціну автомобіля та включені в його інвентарну вартість, потрібно обліковувати у складі основних засобів.

Подальшими напрямками наукових досліджень є розробка шляхів розвитку бухгалтерського обліку автомобільних шин та покращення інформаційного змісту їх фінансової звітності на основі зарубіжного досвіду з метою кращого сприйняття та інтерпретації показників, які сприятимуть підвищенню ефективності управлінських рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 10.08.2022 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
2. Бурлан С. А. Звітність підприємства. Практикум : навч. посіб. / С. А. Бурлан, Н. В. Каткова, О. М. Замега. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2014. 380 с.
3. Бруханський Р. Ф. Бухгалтерський облік : підруч. / Р. Ф. Бруханський. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 480 с.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про його застосування // Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. за № 291 (з врахуванням змін і доповнень).
5. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підруч. для вузів / А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л.О. Лігоненко. Київ : «Хрещатик», 1999. 800 с.

САМОМЕНЕДЖМЕНТ – ЯК ПСИХОЛОГІЧНИЙ ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ

*Шмерко Олена, кандидат психологічних наук.,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
olenashmerko@gmail.com*

Постановка проблеми. Формування професійної компетентності студента, тобто розвиток особистості у процесі професійної освіти, здійснюється через зміст освіти, який охоплює не тільки перелік навчальних предметів, але й професійні навички та вміння, що формуються в процесі оволодіння предметами та під час проходження практики, а також через активну позицію студента у соціальному, політичному та культурному житті власного навчального закладу. Всі ці чинники формують і розвивають особистість майбутнього фахівця таким чином, щоб вона володіла механізмами професійного саморозвитку, самовдосконалення та реалізовувала власний творчий потенціал.

Процес формування професійної компетентності фахівця починається в системі професійної підготовки та є нерозривно пов'язаним із її змістом, з методикою презентації знань, педагогічною компетентністю викладачів навчальних закладів, індивідуалізацією освіти тощо. Тому, безумовно, дуже важлива роль у процесі формування професійної компетентності студентів торговельно-економічного профілю відводиться викладачам коледжу. Вони повинні постійно самовдосконалюватись та навчити самовдосконалюватись своїх студентів.

Таким чином, поняття професійної компетентності нерозривно пов'язане з саморозвитком та самоосвітою особистості. За вимогою сьогодення практично необхідним є наукове визначення психолого-педагогічних систем саморозвитку творчої, відповідальної особистості як суб'єкта особливого виду продуктивної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі становлення та розвитку особистості у процесі навчання та виховання приділяють увагу сучасні вчені різних наукових напрямків, у тому числі економісти та психологи В.П. Гадкевич [1], Г.А. Дмитренко [2], Л. М. Карамушка [3], Коломінський Н.Л. [4].

Б. Гершунський відмічає, що професійна компетентність визначається головним чином рівнем власне професійної освіти, досвідом та індивідуальними здібностями людини, її прагненням до неперервного самовдосконалення та самоосвіти, творчим ставленням до справи.

Формулювання цілей тез. Метою написання статті є розкриття послідовності складної

роботи особистості над собою з метою навчитися самоменеджменту, який виступає орієнтиром формування професійної компетентності студентів коледжів торгово-економічного профілю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування професійної компетентності студентів коледжів торговельно-економічного профілю, культури професійного самовизначення та забезпечення систематизованої психологічної взаємодії предметних і методичних знань дають можливість майбутньому фахівцю визначати структуру успішної майбутньої діяльності та стійку власну професійну позицію в ній.

Важливою психологічною умовою становлення у студентів професійної позиції виступає професійне самопізнання. Якщо в процесі навчання студент активно та систематично займається професійним самопізнанням, це призводить до того, що процес професійної підготовки набуває для нього особистісного сенсу, він розкриває для себе можливості самореалізації в майбутній діяльності

Очевидно, необхідними сьогодні стають такі шляхи і форми професійної підготовки, які б не тільки забезпечували отримання молодим спеціалістом відповідної кваліфікації, а й сприяли б його світоглядному, професійному та особистісному зростанню, розвитку його самосвідомості, саморозвитку.

Розв'язання проблеми можна передбачити в активному включенні юнаків та дівчат у систему безперервного вдосконалення професійної компетентності, розпочинаючи з шкільної лави. Критеріями готовності до професійного вдосконалення можна вважати: наявність пізнавального інтересу, усвідомлення важливості професійної діяльності в житті людини, творче ставлення до професії [1].

Слід відмітити, що останнім часом зростає увага психологічної науки до вивчення різних виявів самоменеджменту, як передумов на шляху особистості до успішного самоствердження та взаємодії з оточуючими, самоорганізації, самоуправління та самовдосконалення.

Самоменеджмент є поєднанням свідомо та цілеспрямовано набутих знань, достатніх для розуміння закономірностей розвитку певного суспільства й свого місця в ньому, з власним життєвим досвідом та вмінням доречного його застосування для забезпечення успішної професійної діяльності.

Займаючись проблемами самоменеджменту, студент навчається діагностувати свій саморозвиток, усвідомлено ставиться до своїх персональних і професійних характеристик, що є інтегративною властивістю особистості фахівця.

У процесі вивчення психологічних, управлінських, соціологічних дисциплін звертається

увага студентів на специфіку розподілу особистісного потенціалу за різними видами занять, завдань у межах навчальної діяльності, на особливості мотиваційної сфери, настанови, ціннісні орієнтації, творчі та інші здібності особистості як на систему цілей підготовки майбутнього фахівця. Вибудовується модель особистісної професійної компетентності студента коледжу торговельно-економічного профілю [2].

У процесі навчання професії та самовизначення інтенсивно змінюються критерії ставлення до себе, динамічно розвивається суб'єктивне уявлення про еталонну модель фахівця, стиль його діяльності, виокремлюються основні галузі знання, діяльності, спілкування. Поступово у процесі засвоєння програмних предметів студенти навчаються аналізувати рольові функції фахівців торговельно-економічного профілю, зміст управлінської діяльності, потенційні можливості й обмеження в ній, а також власні соціально та професійно значущі якості й властивості. Вони усвідомлюють, що сума знань і умінь, які становлять зміст їхньої підготовки до професії у коледжі, не може - професійний розвиток. Робота над собою, набуття досвіду володіння видами діяльності стає складовою динаміки особистості [3].

Професійне самовизначення як результат завзятої роботи та навчання самоуправлінню не закінчується у коледжі. Воно триває у процесі подальшої практичної діяльності в межах безперервної освіти. Залежно від компетентності торговельно-економічного фахівця сучасні дослідники виділяють три рівні, за яких її основу може становити знання методики управління (економіст – технічний працівник), знання теорії управління (економіст – професіонал) і мистецтво управління (економіст – творча особистість).

Діяльність може здійснюватися на різних рівнях і мати різні результати залежно від ряду факторів, у тому числі й від її організації. Вивчення специфіки діяльності в курсі основ психології дає студенту можливість усвідомленого опанування механізмами організації та технології самоменеджменту саме в навчальній діяльності. І надалі на старших курсах, вивчаючи секрети успіху фахівців торговельно-економічного профілю, вони виявляють відточеність прийомів управлінського впливу, мистецьку поставу та вирішення найрізноманітніших практичних завдань. Важлива роль тут належить спеціальним умінням: самостійно працювати, спілкуватися з колективом і окремими його членами, розпоряджатися часом, управляти своїм настроєм [4].

Усі ці умови можна представити у вигляді структури самоменеджменту (рис.1) [5].

Людина буде управляти собою, тільки маючи чіткі особисті та професійні цілі, а також знаючи критерії результативності, тобто маючи гармонійний стиль життєдіяльності як критерій самоорганізації

І якщо самоорганізація як показник зрілості особистості характеризується насамперед активною роботою над собою та має спрямованість на висунуті до себе вимоги, то самоорганізацію як результат самоменеджменту відрізняє відповідність життєвого вибору (у тому числі й професії) індивідуальним особливостям особистості.



Рис. 1. Структура самоменеджменту

Джерело: розроблено автором на основі власних наукових досліджень: Шмерко О. П. Психологічні особливості формування професійної компетентності студентів коледжів торговельно-економічного профілю : дис.. канд. психол. наук : 19.00.10 / Шмерко Олена Петрівна. - Київ, 2014. - 211 арк. [5].

Неузгодженість обраної професії та здібностей – ознака відсутності самоорганізації. Самоорганізована людина прагне пізнати себе, виділити свої сильні й слабкі сторони. Вона цінує час, виділяє головну мету, відповідально ставиться до справи й слова.

Для фахівців торговельно-економічного профілю можливості творити культивуються у спілкуванні, а реалізуються та розвиваються безпосередньо в активному процесі самостійного перетворення й переосмислення конкретних ситуацій. Його ділові якості містять у собі ряд характерологічних, інтелектуальних та психофізіологічних особливостей: здатність формувати мету; вміння навчати; вміння керувати; вміння розуміти особливості управлінської праці; здатність творчого підходу; вирішення проблем; здатність до особистого зростання; чіткі особисті цілі; ціннісні орієнтації; здатність до самоменеджменту. Кожна з врахованих особливостей має серйозне наповнення.

Крім того, важливими складовими змісту самоменеджменту є уміння підтримувати своє здоров'я, обмежувати робочий час, стежити за рівновагою між особистим і діловим життям, планувати й влаштовувати собі перерви для відпочинку, розумно ставитися до своїх поїздок, вільно виражати свої емоції, прагнути до самопізнання, оптимально використовувати час, контролювати свої почуття, відчувати свою енергію, мати почуття власної гідності, зносити несхвалення та навіть нелюбов до себе, уникати стресів, приймати не кожен виклик, брати на себе тільки ті навантаження, з якими можна впоратися.

Однієї з якісних характеристик самосвідомості особистості, її Я – концепції є рівень суб'єктивного контролю. Його внутрішня або зовнішня локалізація впливають на процес прийняття рішень, визначення життєвих планів й орієнтирів, визначають упевненість людини в собі, віру у власні сили.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Отже, професійний самоменеджмент, тісно вплетений у процес підготовки майбутнього фахівця торгово-економічного профілю, сприяє виробленню у студентів ціннісно-сислового ставлення до себе як професіонала; формуванню професійної ідентичності, прийняття професії як сфери для самореалізації особистості, а себе як ефективного суб'єкта цієї діяльності; оформленню особистісного змісту професійного навчання у коледжі. У сукупності ці характеристики особистості майбутнього фахівця торгово-економічного профілю відображають аспекти його професійної позиції. Це означає, що активний і систематичний професійний самоменеджмент виступає неодмінною психологічною умовою ефективності становлення професійних компетенцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гадкевич В.. Мотивационный менеджмент: курс лекций / В.. Гадкевич. Киев: МАУП, 2001. – 168 с.
2. Дмитриенко Г.А. Мотивация и оценка персонала: исследование. Г.А. Дмитриенко, Е.А. Шарапатова, Т.М. Максименко. Киев: МАУП, 2002. – 248 с.
3. Карамушка, Л. М. Технологія психологічної підготовки персоналу організацій до роботи в умовах соціально-економічних змін (на матеріалі освітніх організацій) : навч. посіб. / [Л. М. Карамушка, Г. Л. Федосова, О. А. Філь та ін.]. – К. : Наук. світ, 2008. – 230 с.
4. Коломінський Н.Л. Психологія педагогічного менеджменту / Н.Л. Коломінський. – К.: МАУП, 1996. – 118 с.
5. Шмерко О. П. Психологічні особливості формування професійної компетентності студентів коледжів торговельно-економічного профілю : дис.. канд. психол. наук : 19.00.10 / Шмерко Олена Петрівна. - Київ, 2014. - 211 арк.

ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Шмерко Олена¹, Наконечна Катерина²,

¹к.психол.н., olenashmerko@gmail.com

*²здобувач освіти, спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;*

Постановка проблеми. На фінансовому ринку діють різні учасники, функції яких визначаються метою їх діяльності та ступенем участі в укладанні угод. Сучасні фондові ринки забезпечують вільний обіг коштів у формі цінних паперів, що сприяє обігу та раціональному розміщенню фінансових ресурсів, дає можливість самостійно оцінювати ефективність управління підприємством, створює умови для добросовісної конкуренції та обмеження монополізму.

Розвиток посередників фінансового ринку є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки країни. Наявність ефективних фінансових посередників - банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок та інших фінансових установ сприяє стабільному та прогнозованому розвитку всіх економічних процесів у суспільстві. Акумуляючи значні обсяги коштів, фінансові посередники є потужним джерелом інвестицій в економіку України, що розвивається досить стрімкими темпами.

У зв'язку з вищезазначеним доцільно розглянути сутність та роль фінансових посередників у розвитку як фінансового ринку, так і фінансової системи країни в цілому. Тому реформування фондового ринку є актуальним питанням сьогодення. Тільки розвиток досконалої інфраструктури забезпечить вихід фондового ринку України на якісно новий рівень розвитку, що сприятиме підвищенню ефективності інвестиційних процесів і прискоренню інтеграційних тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми фінансових посередників приділяється значна увага як серед вітчизняних, так і серед зарубіжних науковців. Теоретико-методологічні, методичні та дослідження особливостей розвитку фондового ринку, фінансового посередництва, досліджували українські та зарубіжні вчені, зокрема: І. Бланк, В. Базилевич, О. Дзюрій, І. Ансофф, Г. Мінцберг, А. Дж. Стрікленд, А. Томпсон, В. Корнєєва, В. Ходаківської, Г. Партин, О. Тивончука.

На думку І.О. Бланка, склад основних учасників фінансового ринку диференціюється залежно від форм здійснення угод, які поділяються на прямі та опосередковані. З врахуванням принципових форм укладання угод на фінансовому ринку основні його учасники поділяються

на дві групи: по-перше, продавці та покупці фінансових інструментів, по-друге, фінансові посередники.

Формулювання цілей тез. Дослідження ролі фінансових посередників у розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий посередник - це господарюючий суб'єкт, який перерозподіляє фінансові ресурси шляхом проведення операцій з грошима або цінними паперами. До таких суб'єктів належать: банки, інвестиційні компанії, страхові пенсійні фонди, довірчі товариства [1].

Крім основних учасників фінансового ринку, що беруть безпосередню участь в укладанні угод, до складу його суб'єктів відносять чисельних учасників, що виконують допоміжні функції, зокрема функції обслуговування основних учасників фінансового ринку, функції обслуговування окремих операцій на фінансовому ринку та ін. [2].

Фінансові посередники складають досить чисельну групу основних учасників фінансового ринку та забезпечують посередницький зв'язок між покупцями та продавцями фінансових інструментів. Певна частина фінансових посередників сама може бути на фінансовому ринку в ролі продавця чи покупця.

Ступінь розвитку фінансового ринку характеризується кількістю фінансових посередників і різноманітністю фінансових інструментів. Вітчизняний фінансовий ринок формується в умовах трансформаційних процесів в економіці країни, а механізм його функціонування визначає потенційні можливості впливу на економіку. З огляду на те, що фінансовий ринок за інституційною ознакою являє собою специфічний спосіб організації та взаємодії елементів системи фінансового ринку, актуальним є створення відповідних фінансових інститутів, здатних забезпечити ефективний розвиток фінансового ринку країни і виконання ним основної функції - трансформації заощаджень в інвестиції. На сьогодні в Україні створення фінансових інститутів - учасників фінансового ринку - відбувається досить нерівномірно, що призводить до відсутності можливості їх ефективного функціонування і відсутності довіри з боку власників заощаджень.

Фінансові посередники або фінансові інститути - це організації, що випускають фінансові зобов'язання (вимоги до себе) і продають їх як активи за гроші [3]. Таким чином, у процесі своєї діяльності фінансові посередники створюють нові вимоги та зобов'язання, що є товаром на фінансовому ринку.

Фактично процес створення нових зобов'язань та обмін їх на зобов'язання інших суб'єктів господарювання становить основу фінансового посередництва. Слід зазначити, що в умовах розвиненого фінансового ринку фінансові посередники виконують ряд важливих функцій у розвитку економіки країни, а саме:

- забезпечення рівноваги на фінансовому ринку шляхом узгодження попиту та пропозиції на фінансові ресурси, приведення фінансових інструментів відповідно до потреб ринку;
- зниження трансакційних витрат на основі ефекту масштабу;
- диверсифікація ризиків окремих вкладників і забезпечення її зниження;
- нейтралізація проблеми асиметричної інформації на фінансовому ринку країни;
- підвищення ліквідності фінансових інструментів шляхом надання послуг професійного управління портфелем активів.

Слід зазначити, що фінансових посередників можна класифікувати за різними класифікаційними ознаками. На наш погляд, основними класифікаційними ознаками є такі: статус інвестора, характер проведення фінансових операцій, рівень спеціалізації, інституціональна структура фінансового ринку. Так, підкреслюючи статус інвестора, розглядають індивідуальних інвесторів - фізичних осіб, інституціональних, тобто колективних та професійних інвесторів - фінансових посередників.

За характером проведення операцій виділяють депозиторські установи – класичні комерційні банки, ощадні установи, кредитні спілки, характер проведення операцій яких полягає в тому, що вони залучають тимчасово вільні фінансові ресурси у фізичних та юридичних осіб, а потім розміщують їх у вигляді кредитів суб'єктам господарювання.

Ощадні установи контрактного типу включають страхові компанії зі страхування життя, страхові компанії, що забезпечують інші види страхування та недержавні пенсійні фонди. Зазначені фінансові установи залучають кошти перш за все фізичних осіб з розрахунку, що для більшості з них найближчим часом не потрібно буде здійснювати виплати, які формують довгострокові інвестиційні кошти. Слід зазначити, що в Україні дані фінансові установи порівняно з банками мають значно менші обсяги активів.

Третя група – це безпосередньо інвестиційні посередники – інвестиційні банки, різноманітні інвестиційні фонди та компанії з управління активами, які безпосередньо працюють на ринку капіталу з цінними паперами емітентів. Слід зазначити, що в даній

класифікації не враховуються інститути інфраструктури фінансового ринку, що безпосередньо забезпечують ефективне проведення операцій з цінними паперами, кліринг, зберігання.

За рівнем спеціалізації фінансових посередників виділяють спеціалізованих фінансових посередників та інтегрованих фінансових посередників (рис. 1) [4].



Рис. 1. Класифікація фінансових посередників за рівнем спеціалізації

Джерело: *Фінансові посередники у розвитку фінансового ринку*. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/54828/5/Shkolnyk_Finansovi_poserednyky.pdf

На наш погляд, більш повно фінансові посередники можуть бути класифіковані за критерієм інституціональної структури фінансового ринку. Всіх учасників фінансового ринку можна об'єднати в такі групи: емітенти - юридичні особи, місцеві органи самоврядування, держава в особі уповноважених органів; інвестори - фізичні особи та юридичні особи - інституціональні інвестори, які включають інститути спільного інвестування, інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, інші фінансові установи; професійні учасники фондового ринку, які забезпечують торгівлю цінними паперами, управління активами інституціональних інвесторів, організацію торгівлі на фондовому ринку та депозитарну діяльність. В умовах ринкової економіки фінансові

посередники повинні забезпечити ефективне функціонування фінансового ринку та створення ефективного механізму трансформації тимчасово вільних фінансових ресурсів в інвестиції [4].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Отже, важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування фінансових ринків відіграють фінансові посередники. Зростання інституційних інвесторів може позитивно вплинути на українську економіку, сприяючи ефективному перерозподілу капіталу та розширюючи пропозицію джерел інвестицій. Вона також потребує розширення спроможності суб'єктів господарювання залучати більше капіталу для розвитку, з одного боку, і, з іншого боку, посилювати стимули для ефективного використання цих джерел капіталу.

Створення ефективної інфраструктури фінансового ринку на основі функціонування єдиної уніфікованої моделі забезпечить, насамперед, ефективне та недороге оформлення операцій за розумними цінами. Можливість керувати системою, яка забезпечує низький рівень ризику, з надійною системою контролю та достатніми фінансовими ресурсами, запровадити прозору політику. Учасники ринку розкривають повну інформацію, інфраструктура відповідає потребам учасників, як окремих осіб, так і організацій, як усередині країни, так і за кордоном.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Фінансові посередники та їх діяльність. URL:
https://osvita.ua/vnz/reports/gov_reg/18522/
2. Розвиток інфраструктури фондового ринку. URL:
<http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2021/284-285/pdf/16-23.pdf>
3. Функціональне призначення та класифікація фінансових посередників в Україні. URL:
<https://monograph.krok.edu.ua/books/catalog/download/3/12/102-1?inline=1>
4. Фінансові посередники у розвитку фінансового ринку. URL:
https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/54828/5/Shkolnyk_Finansovi_poserednyky.pdf.

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇХ СПІВРОБІТНИЦТВО З УКРАЇНОЮ

Шмерко Олена¹, Лиса Діана²,

¹к.психол.н, olenashmerko@gmail.com

²здобувач освіти, спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»,
lysa.d.m@htek.ukr.education

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. Виникнення валютно-фінансової та кредитної системи має історичну зумовленість. Якщо спочатку фінансові відносини виникали як одиничне явище, існували поза системою і їх регулювання здійснювалось за допомогою двосторонніх угод, то згодом країни почали укладати багатосторонні угоди, що зумовило необхідність міждержавного регулювання економічних відносин.

Сучасний вигляд і особливості діяльності міжнародних фінансово-кредитних організацій (МФКО) – це повоєнний феномен, оскільки впродовж 40-х рр. ХХ ст. розгорталися процеси, які мали особливе значення для започаткування фінансової допомоги, інвестування та кредитування економік країн, які зазнали значних фінансових втрат. Однак виникненню МФКО передував досить тривалий процес розвитку міжнародного географічного поділу праці, поглиблення економічної інтеграції та політичних відносин між країнами, підвищення ролі транснаціональних корпорацій і банків у світовій економіці, тобто ті фактори, які в підсумку визначили необхідність створення міждержавного механізму спільного вирішення валютно-фінансових проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням співпраці України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями займалися багато вчених, дослідників і науковців, а саме Дмитро Шимко, Олександр Мельник, Ігор Супрун, Вікторія Бондаренко, Олексій Клімков. Крім того, питанням співпраці України з МФО займалися також іноземні дослідники. Серед них можна виділити таких: Крістофер Дж. Олівер, Кеннет Дж. Роуз, Марк Томпсон

Формулювання цілей тез. Мета дослідження полягає в аналізі проблем та перспектив співпраці України з МФКО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна організація – це об'єднання держав у відповідності до міжнародного права і на основі міжнародної угоди для здійснення співпраці у політичній, економічній, культурній, науково-технічній, правовій та інших сферах

діяльності. Така організація повинна володіти необхідною для цього системою органів, прав і обов'язків, що перетворюються з прав і обов'язків держав у автономну волю, обсяг якої визначається волею держав – членів. Ціллю створення будь-якої міжнародної організації є об'єднання зусиль держав у тій чи іншій сфері: політичній (ОБСЄ), воєнній (НАТО), економічній (ЄС), валютно-фінансовій (МВФ) та інші [1].

Відповідно створення міжнародних фінансово-кредитних організацій у сучасному вигляді за суттю є результатом доволі тривалого еволюційного процесу, який охоплює основні етапи розвитку світової торгівлі та валютних відносин між країнами у різні історичні періоди.

Міжнародні валютно-кредитні інститути створені на основі міждержавних угод для регулювання міжнародних фінансово кредитних і валютних відносин з метою стабілізації світової економіки. Міжнародні фінансові інститути почали формуватися головним чином після другої світової війни. Їх виникнення пов'язано із наступними причинами:

- інтернаціоналізація економіки та посилення глобалізаційних процесів;
- необхідність міждержавного регулювання валютно-кредитних відносин;
- необхідність вирішення проблеми стійкості розвитку світової валютної системи, ринків цінних паперів, дорогоцінних металів.

Міжнародні фінансові організації покликані:

- забезпечити стабілізацію міжнародних фінансових відносин;
- розробляти і реалізовувати міжнародну політику в сфері валютно-кредитних відносин;
- здійснювати міждержавне валютне і кредитно-фінансове регулювання.

Міжнародні фінансово-кредитні організації створюють гравців у глобальній економіці та мають значний вплив на розвиток країни, в тому числі і на Україну. Найвідоміші з них – це Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк та Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) [1].

Ці організації надають кредити, гранти та інші форми фінансової допомоги уряду, підприємствам та приватним особам. Вони також надають технічну допомогу та консультації з питань економічного розвитку, державного управління та соціальної політики.

Міжнародний валютний фонд було засновано як валютно-фінансову організацію міжнародного співробітництва. В своїй діяльності він сполучає функції регулювання, фінансування й консультації. З 1946 р. МВФ має статус спеціалізованого органу ООН, але в своїй діяльності він користується фактичною самостійністю. Основна функція МВФ полягає у фінансуванні й кредитуванні країн-членів. При цьому, якщо на початку своєї діяльності МВФ

надавав кредити переважно розвинутим країнам, то з 70-х років наголос в цьому відношенні все більше робиться на країни, що розвиваються. В 90-х роках для МВФ склалася нова ситуація, коли до нього увійшла група колишніх соціалістичних країн, які потерпають сьогодні від економічних труднощів.

Надання допомоги цим країнам МВФ обумовлює низкою умов, підчас досить жорстких. Міжнародний банк реконструкції й розвитку (МБРР) був утворений водночас із МВФ, його засновниками були 44 країни. З тих пір кількість країн-членів збільшилася до 190, і МВФ став найбільшою міжнародною фінансовою організацією у світі [2].

Головні функції МВФ полягають у наданні фінансової підтримки країнам у разі економічної кризи, наданні позик та технічної допомоги країнам з надання покращення економічної ситуації, а також сприянні міжнародній співпраці в галузі фінансів та економіки.

Основним інструментом МВФ є позиційна програма, яка надається країнам-членам у разі економічних труднощів. Умови позиційних програм МВФ включають реформи в галузі економіки, зокрема фіскальну політику, грошову політику та регулювання банківської системи.

МВФ відіграє значну роль у формуванні економічної політики України. У рамках програм підтримки МВФ Україна зобов'язується провести ряд реформ, які відповідають рекомендаціям МВФ. Ці реформи можуть стосуватися різних сфер економіки, таких як фіскальна політика, монетарна політика, фінансова система, торгівля, інвестиції та соціальна політика.

МВФ також надає Україні технічну допомогу, яка допомагає Україні впроваджувати ці реформи. Ця допомога може включати консультації, навчання та стажування для державних службовців.

Вплив МВФ на економічну політику України може бути як позитивним, так і негативним. З одного боку, МВФ може допомогти Україні подолати економічні кризи та відновити економічне зростання. З іншого боку, МВФ може змушувати Україну проводити реформи, які не завжди є в інтересах країни [2].

Крім того, МВФ проводить дослідження та аналізи в галузі економіки та фінансів, розробляє рекомендації щодо політик країн-членів, сприяє координації міжнар.

МВФ функціонує на підставі свого статуту. Відповідно до нього його головні завдання такі:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі й міжнародних валютних відносин;
- підтримка стабільного курсу валют;

- підтримка рівноваги платіжних балансів країн, які входять до МВФ;
- допомога в організації багатосторонньої системи платежів за поточними операціями;
- надання коштів для покриття дефіциту платіжного балансу країн-учасниць;
- скасування валютних обмежень.

Не менш важливою за значущістю міжнародною фінансово-кредитною організацією є великий міжнародний кредитор – Світовий банк, який, на відміну від МВФ, займається проблемами довготермінового економічного розвитку. Світовий банк створювався для надання допомоги Західній Європі з відновлення економіки після світової війни. Його перша позика на суму 250 млн. дол. була надана Франції у 1947 р.

На сучасному етапі банк зосереджує свою увагу на досягненні головної мети – забезпечення стабільності й зменшення бідності у світі, надання допомоги найбільш вразливим верствам населення та найбільш бідним країнам. Це відображається на спрямованості діяльності п'яти організацій, що загалом утворюють групу Світового банку Світовий банк та Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) є двома з найбільших міжнародних фінансових установ, які надають фінансову допомогу країнам-членам у розвитку та реконструкції їхніх економік. Основна мета обох організаційних заходів у покращенні соціально-економічного розвитку та боротьбі з бідністю [3].

Світовий банк є міжнародною фінансовою установою, створеною в 1944 році з метою забезпечення позик для відновлення економіки та стимулювання соціально-економічного розвитку. Головна мета Світового банку населення в боротьбі з бідністю та підвищений рівень життя країн-членів. Світовий банк фінансує проекти з планування розвитку інфраструктури, охорони здоров'я, освіти та інших сфер, що сприяють соціально-економічному розвитку країни-учасниці. Крім того, Світовий банк надає кредитну технічну допомогу та консультації для урядів та компаній у країнах-членах.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) є важливими партнерами для України в галузі фінансової підтримки та економічного розвитку. МВФ здійснює підтримку України через програми, які передбачають надання фінансової допомоги в обмін на проведення реформ та поліпшення макроекономічної стійкості країни. Наприклад, у 2020 році Україна отримала підтримку від МВФ у розмірі \$5 млрд у рамках програми Stand-By.

Щодо ЄБРР, він надає фінансову та технічну підтримку реформам та розвитку приватного сектору в Україні. ЄБРР інвестує у проекти у різних сферах, включаючи енергетику, транспорт, житлово-комунальне господарство, банківський сектор та ін. Крім цього, МВФ та ЄБРР взаємодіють з українським урядом та іншими міжнародними організаціями, щоб сприяти розвитку країни та забезпеченню стабільності у регіоні. Одним з прикладів такої співпраці є програма «Конверсія індустрії вугільного басейну Донбасу», яку реалізують МВФ та ЄБРР разом з Європейським союзом та Європейським інвестиційним банком. Ця програма передбачає фінансову та технічну підтримку для перетворення вугільного басейну Донбасу на місце інновацій та сталого розвитку.

Після 24 лютого 2022 року, коли Росія розпочала повномасштабне вторгнення в Україну, роль МФКО стала ще більш важливою. Ці організації надали Україні значну фінансову та технічну допомогу для підтримки економіки країни та допомоги постраждалим від війни.

МВФ надав Україні програму фінансування в розмірі 15,6 млрд доларів США. Ця програма спрямована на допомогу Україні подолати економічні наслідки війни та відновити економіку країни.

ЄБРР також надав Україні значну фінансову допомогу. У 2022 році ЄБРР надав Україні кредити в розмірі €2,5 млрд для підтримки економіки країни та допомоги постраждалим від війни.

Співпраця МВФ та ЄБРР з українським урядом є важливою для відновлення України після війни. Ці організації надають Україні значну фінансову та технічну допомогу, яка допоможе Україні подолати наслідки війни та відновити економіку країни [3].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Отже, Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) є двома з найважливіших міжнародних фінансово-кредитних організацій, які співпрацюють з Україною для підтримки її економічного розвитку.

МВФ надає Україні фінансову підтримку через програми кредитування, які мають умови отримання та спрямовані на підтримку реформ в різних сферах економіки. Ці програми допомогли Україні подолати економічні кризи та відновити економічне зростання.

ЄБРР є великим інвестором в Україні та підтримує розвиток приватного сектору та інфраструктури країни. Ця підтримка допомогла Україні підвищити конкурентоспроможність економіки та покращити якість життя населення.

Співпраця з МВФ та ЄБРР є важливою для України, оскільки допомагає країні залучати інвестиції, забезпечувати стабільність та підтримувати реформи, що є важливим елементом розвитку країни. В цілому, МВФ та ЄБРР допомагають Україні зміцнювати її економічний потенціал та стабільність, що дозволяє країні розвиватись і підвищувати якість життя своїх громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. В. В Мельник, О. В Маценко, О. В Маценко. Роль МВФ в економічному розвитку України. Економіка України. 2022.
2. Інтеграція економічної освіти, науки і практики з європейським освітнім простором: досвід і перспективи. Міжнародна організація. StudFiles. URL: <https://studfile.net/preview/5185231/page:1/> .
3. Міжнародні ринки грошей і капіталів. DSpace at West Ukrainian National University: Головна сторінка. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/3541/1/Галіцейська_посібник_МОН.pdf .

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

*Янковська Галина, кандидат економічних наук,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
galina.yankovska@ukr.net*

Постановка проблеми. Сфера готельно-ресторанного бізнесу відіграє дедалі більшу роль в житті сучасного суспільства. У розвинених країнах світу сфера гостинності та харчування давно є однією із високоприбуткових галузей економіки. Порівняно з рівнем розвитку в західних країнах, готельно-ресторанного бізнес в Україні знаходиться ще не на високому етапі розвитку. Кожен власник готельно-ресторанного бізнесу повинен знати, що 20% постійних відвідувачів спроможні забезпечити підприємству 80% прибутку. А щоб утримати постійних відвідувачів та залучити нових, на сьогоднішній день в умовах жорсткої конкуренції між готелями та ресторанами, багатого та привабливого інтер'єру, а також якісної смачної їжі може бути мало.

Застосовувати інтернет-технології у готельно-ресторанного бізнесі – це означає використовувати нові технології у розвитку виробництва чи управлінні виробництвом, які можуть значно підвищити його ефективність з допомогою застосування передових технологій, методів управління чи наукових знань.

Незважаючи на те, що діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу нині перебуває у певній кризі, бізнес не стоїть на місці і багато організацій продовжують інвестувати в інноваційні високотехнологічні рішення. У рішення, які дають їм переваги та відрізняють від конкурентів.

Впровадження Інтернет-технологій відкриває нові можливості для ефективного вирішення основних завдань підприємств. Експлуатація мережі дає змогу підприємству готельно-ресторанного бізнесу реалізувати програми ресурсозбереження шляхом зниження експлуатаційних витрат на утримання систем зв'язку, уникнути величезних навантажень, збільшити продуктивність праці, поліпшити якість послуг, виконуваних робіт і підвищити кваліфікацію працівників.

Інтернет-технології дозволяють підприємствам готельно-ресторанного бізнесу задовольняти попит клієнтів на вищому рівні, розуміти потреби клієнтів і говорити з ними їхньою мовою. Використовуючи всі переваги інформаційних технологій, можливо отримувати максимальну віддачу від клієнта. Поки що важко спрогнозувати майбутні тенденції в інформаційних технологіях готельно-ресторанного бізнесу, але підприємці мають бути в курсі

IT-трендів і розуміти їхній вплив на галузь. Інтернет може впливати на споживачів готельно-ресторанного бізнесу навіть більш ефективно, ніж теле- чи радіореклама.

У зв'язку із цим постає завдання виявлення перспективних напрямів використання глобальної мережі Інтернет у практичній діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу присвячені праці таких учених, як О. Ф. Гріценко, А. Д. Нешева, О.Ю. Давидова, Н. В. Полстян, М. В. Клапчук, В.І. Біян, Т. Є. Лебедева, Л. М. Яцун, Дж. Берноф. Водночас наявні наукові здобутки вчених переважно присвячені діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу у стандартних динамічних умовах та не враховують «особливі» умови сьогодення, в яких головною проблемою є складність вибору ефективних інструментів для підтримки бізнесу, та роль інтернет-технологій.

Формулювання цілей тез. Метою статті є дослідження ролі інтернет-технологій у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готельно-ресторанний бізнес зіштовхнувся з безпрецедентною кризою, яка, безумовно, трансформує в перспективі діяльність підприємств цієї сфери. Готельєри та ресторатори усього світу, для яких ресторанный бізнес має цінність, сьогодні вимушені задіяти всі ключові ресурси. В таких умовах на перший план виносяться питання гнучкості та швидкості реакції підприємств ресторанного бізнесу, що передбачає адекватну трансформацію бізнес-моделі їх діяльності відповідно до змін умов ведення.

Інформаційні технології, що перетворили наше життя, внесли нові інновації і у готельно-ресторанний бізнес. У сучасному світі інтернет та нові технології міцно входять у життя навіть найпростіших клієнтів. Будь-який суб'єкт господарювання в процесі розвитку постійно перебуває між станом прагнення до прогресу і регресивними зупинками та відхиленнями, які можуть бути викликані як внутрішніми, так і зовнішніми деструктивними перешкодами [3, с. 57].

Сучасні інноваційні інтернет-технології дають можливість отримувати прямі сигнали про поведінку клієнтів підприємств готельно-ресторанного бізнесу, проводити дослідження з ключових проблемних аспектів, які потребують вирішення (наприклад, формування оптимального меню для адресної доставки ресторанных страв). У готельно-ресторанному бізнесі основний фокус уваги спрямований на цільову аудиторію клієнтів, їхні вимоги та переваги та можливість впливати на прийняття ними рішення. Будь-яке рішення про придбання готельно-ресторанної продукції ґрунтується на усвідомленні проблеми. На цьому етапі споживач оцінює

потребу і визначає можливі варіанти її задоволення, що безпосередньо приводить його до придбання того чи іншого виду готельно-ресторанної продукції.

Підприємства готельно-ресторанного бізнесу застосовують такі інтернет послуги, як бронювання онлайн, розміщення спеціальних пропозицій, розміщення візуалізації меню з фото чи відео, що дозволяє споживачам скоротити час вибору, та полегшують цей вибір. І все більше людей, перш ніж відвідати готель та ресторан заходять на його веб-сайт в інтернеті. Однією з основних ІТ-інновацій для готельно-ресторанного бізнесу є впровадження комплексу web- і телекомунікаційних рішень для взаємодій зі споживачами. В результаті все частіше з'являються послуги доставки додому замовлень, зроблених за телефоном та через Інтернет [1].

У сучасних підприємствах готельно-ресторанного бізнесу з'являються нові додатки та сервіси, спрямовані на поліпшення якості обслуговування. Готелі та ресторани постійно пропонують альтернативні рішення для замовлення, оплати та бронювання загалом, що завгодно, крім, хіба що, аромату та смаку їжі онлайн.

Інформаційні технології внесли в життя людей та суб'єктів господарювання різних сфер економічної діяльності, зокрема підприємств сфери готельно-ресторанного бізнесу, нові креативні рішення.

Сьогодні підприємства готельно-ресторанного бізнесу переосмислюють свій бізнес з точки зору Інтернету та його нової культури й можливостей. Зростаючий ритм сучасного життя стає більш мобільним (користувачі мобільних пристроїв мають широкі можливості придбання готельно-ресторанної продукції через зручні додатки). Перспективне домінування інформаційно-комунікаційних технологій створює не тільки можливість збереження життєздатності в період всесвітньої боротьби з пандемією, але й нові перспективи розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу шляхом впровадження альтернативних інноваційних рішень.

Системи автоматизації готельно-ресторанного бізнесу в майбутньому стануть ще більш функціональними, а кількість закладів, що їх використовують, очевидно буде зростати. У них буде реалізована і функціональність для вирішення пов'язаних завдань – наприклад, бронювання та збирання відгуків відвідувачів. Крім того, з'являться і рішення щодо автоматизації та впровадження додаткового контролю нових аспектів функціонування готелю та ресторану, наприклад, швидкості реагування на натискання кнопки виклику офіціанта [5].

Ресторанна індустрія зараз стикнулася з найбільшим випробуванням за останній час. Задля реанімації готельно-ресторанного бізнесу в умовах карантину розроблений

концептуальний базис маркетингу соціальних медіа для підприємств готельно-ресторанного бізнесу, який ґрунтується на чотирьох етапному підході (POST-метод) та орієнтований на визначення ключових акцентів, які мають бути враховані під час визначення стратегічних векторів розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу в короткостроковому періоді, розроблення ефективного плану маркетингу в соціальних мережах бізнесу та клієнтів. Метод POST (People (люди), Objectives (цілі), Strategy (стратегія), Technology (технологія)) [3].

Щоб вистояти у складних умовах, власники готельно-ресторанного бізнесу трансформують звичні формати діяльності та активізують всі можливі резерви та ключові ресурси. З огляду на те, що на сучасному етапі розвитку сфера готельно-ресторанної індустрії є глобальним комп'ютеризованим бізнесом, який базується на інтернет-технологіях та альтернативних online-сервісах, у сучасних умовах вони мають бути максимально задіяні в діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Завдяки великій кількості користувачів соціальних мереж і вільному доступу до їх даних відкритою є значна кількість інформації, яку маркетологи підприємств готельно-ресторанного бізнесу можуть використати для стратегічного аналізу й цифрового маркетингу. Система готельно-ресторанного обслуговування найближчими роками може зазнати серйозних змін під впливом поширення інтернет продуктів (Internet of Things, IoT) та зростання кількості підключених до нього пристроїв [4, с. 134].

Значно розширився обсяг платформ для онлайн-аналізу поживних речовин ресторанних меню. Відповідно гість на сайті чи в мобільному застосунку підбирає страву, яка потрібна в конкретний момент.

Винахід QR-коду - двомірного штрих-коду - відкрив нові необмежені можливості для online взаємодії компаній і споживачів. Швидкість розпізнавання QR-коду дуже висока, його можна розміщувати на будь-яких носіях, починаючи від касових чеків та меню і закінчуючи різними вивісками. Завдяки розміщеній у QR-кодi інформації про час роботи закладу та контактів, збільшиться кількість замовлень до офісів та додому. За допомогою QR-коду підприємство може сповіщати своїх клієнтів про акції, розіграші, активізувати різноманітні програми лояльності, влаштовувати голосування, інтерактивні опитування та швидко отримувати відгуки про ресторан від клієнтів. Відвідувач, відсканувавши QR-код готелю та ресторану і внісши в календар свого телефону інформацію про подію, що зацікавила, або призначену зустріч, вже точно про них не забуде [2].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Впровадження Інтернет-технологій дає змогу підприємствам готельно-ресторанного бізнесу суттєво скоротити час на обслуговування гостей, забезпечити резервування в режимі он-лайн, знизити собівартість послуг та ін. Застосування різноманітних інструментів Інтернет-технологій підприємствами є одним із найбільш актуальних напрямів просування готельно-ресторанного продукту та підтримання комунікаційного зв'язку зі споживачами.

Сучасний світ стикнувся з викликами, з якими ніколи не зустрічався. Наслідки та втрати поширення пандемії колосальні. Інформаційні технології сьогодні, як ніколи раніше, стають все більш цінним ресурсом у підприємствах готельно-ресторанного бізнесу, допомагаючи рестораторам не тільки зберегти життєздатність, але й розкрити нові перспективні напрями розвитку.

Для збереження бізнесу та забезпечення ефективного перепрофілювання звичного режиму роботи закладів готельно-ресторанного бізнесу на формат адресної доставки замовлень запропоновано концептуальний базис соціального медіа-маркетингу для підприємств готельно-ресторанного бізнесу, який інтегрує ключові акценти утримання цінності в умовах пандемії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Давидова О. Ю. Формування системи інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства. Бізнес-Інформ. 2017. № 11. С. 459–464.
2. Денис Шмигаль: Цифровізація - це колосальний інвестиційний ресурс, який є змога спрямувати на розвиток ресторанного бізнесу URL.:<https://www.kmu.gov.ua/news/denis-shmigal-cifrovizaciya-ce-kolosalnijinvesticijnij-resurs-yakij-ye-zmoga-spryamuvati-na-rozvitok-ekonomiki> (дата звернення: 05.12.2021)
3. Клапчук М. В., Біян В. І., Брухлій Б. В. Інноваційні технології в ресторанному господарстві. Карпатський край. 2015. № 1 (2). С. 92–99.
4. Литвиненко Т. К. Новітні технології обслуговування у сфері ресторанного бізнесу. Київ, 2019. 215 с.
5. Ляшенко Г. П. Інтернет-маркетинг та його інструменти //Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2013. № 3. С. 59-65.

МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВА

Янковська Галина¹, Долинський Владислав²,

¹кандидат економічних наук, galina_yankovska@ukr.net

²студент III курсу, групи МД-1, glovyk@ukr.net

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;

Постановка проблеми. Поняття логістичної системи є одним із основних понять логістики. Система як така є створеною з певною метою природою або людиною самодостатньою структурою, що складається з взаємопов'язаних елементів, яка існує відносно самостійно і стійко, розвивається і вдосконалюється під впливом зовнішнього середовища. Система - це безліч елементів взаємопов'язаних один з одним і утворюють певну цілісність єдності.

Існують різноманітні системи, які забезпечують розвиток економічних процесів. У зв'язку з цим розглянемо логістичні системи та його види. Логістична система - це адаптивна система із зворотним зв'язком, що виконує ті чи інші логістичні функції. Вона, як правило, складається з декількох підсистем і має розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем [1, с. 106].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні і практичні аспекти розвитку логістичних систем висвітлено в працях таких вітчизняних дослідників, як Т.В. Алексинської, В.Г. Алькеми, М.М. Григорьєва, О.М. Зборовської, Є.В. Крикавського, Р.Р. Л.Б. Міротіна, М.А. Окландера, Л.В. Фролової та ін. Концептуалізація сітьової форми в контексті економічних проблем стратегії бізнесу досить широко представлена як в зарубіжній і вітчизняній науці Є.В. Крикавський, С.М. Мішина, Ю.В. Пономарьова, О.М. Тридід, Н.І. Чухрай.

Формулювання цілей тез. Основними завданнями зовнішніх логістичних систем є раціональна організація руху матеріальних ресурсів і готової продукції товаропровідних мережах, оптимізація загальних витрат, а також оптимізації логістичних операцій з транспортування, складування, зберігання, вантажопереробки, скорочення часу доставки матеріальних ресурсів і готової продукції та часу виконання замовлень споживачів [3].

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо властивості логістичних систем у розрізі основних властивостей будь-якої системи [2]:

1. Сумісність елементів логістичної системи забезпечується єдністю мети, якій підпорядковане функціонування логістичної системи.

Розподіл логістичних систем на елементи можна розглядати як на макрорівні, тобто при проходженні матеріального потоку від одного підприємства до іншого, як елементи можуть розглядатися самі ці підприємства, а також зв'язуючий їх транспорт, так і на мікрорівні логістична система може бути представлена у вигляді таких основних підсистем, як: закупівля - підсистема, що забезпечує надходження матеріального потоку в логістичну систему; виробництво - ця підсистема приймає матеріальний потік від підсистеми закупівель та керує ним у процесі виконання різних технологічних операцій; збут – забезпечує вибуття матеріального потоку з логістичної системи.

2. У мікрологістичних системах елементи пов'язані внутрішньовиробничими відносинами. У макрологістичних системах основу зв'язку між елементами можуть становити: комерційні, соціальні, наукові та ін.

3. Зв'язки між елементами логістичної системи певним чином упорядковані, тобто логістична система має певну організаційну структуру, що складається із взаємозалежних об'єктів та суб'єктів управління, що реалізують задану мету.

4. Це здатність поставити потрібний товар, у потрібний час, у потрібне місце, необхідної якості, з мінімальними витратами, а також здатність адаптуватися до умов зовнішнього середовища (зміна попиту на товар або послуги, непередбачений вихід з ладу технічних засобів тощо).

5. Складність логістичної системи характеризується такими ознаками, як: наявність великої кількості елементів (ланок); складним характером взаємодії між окремими елементами; складністю функцій виконуваних системою; впливом на систему великої кількості стохастичних факторів довкілля тощо.

6. Підпорядкованість елементів нижчого рівня (порядку, рангу) елементам вищого рівня у плані лінійного чи функціонального логістичного управління.

Таким чином, логістична система складається з ланок взаємопов'язаних один з одним. Як ланок логістичної системи можуть виступати: підприємства-постачальники матеріальних ресурсів, виробничі підприємства та їх підрозділи, збутові, торгові, посередницькі організації різного рівня, транспортні та експедиційні підприємства, біржі, банки та інші фінансові установи, підприємства інформаційно-комп'ютерного сервісу та зв'язку та і т.д.

До особливостей ланок, у тому числі можуть складатися логістичні системи, можна віднести: різну форму власності та організаційно-правову форму; відмінності у характері та цілях функціонування; різну потужність, концентрація та види використовуваного

технологічного обладнання та споживаних ресурсів; розосередженість технічних засобів та трудових ресурсів на великій території;

За масштабом сфери діяльності та цілям, логістичні системи можна поділити на мікро- макро- та мезологістичні системи.

Мікрологістичні системи відносяться до певної організації бізнесу і призначені для управління та оптимізації матеріального та супутніх йому потоків у процесі постачання, виробництва та збуту.

Мікрологістична система будується з позицій стратегічних цілей фірми та оптимізації основних оперативних процесів, вона охоплює сферу діяльності окремого підприємства та забезпечує вирішення локальних питань у рамках окремих елементів логістичної системи.

Розрізняють внутрішні, зовнішні та інтегровані мікрологістичні системи: Внутрішні (внутрішньовиробничі) логістичні системи оптимізують управління матеріальними потоками у межах виробничого технологічного циклу.

Основними завданнями внутрішньовиробничої логістичної системи є зменшення запасів незавершеного виробництва, скорочення тривалості виробничого періоду, оптимізація роботи технологічного (промислового) транспорту і т.д. Зовнішні логістичні системи вирішують завдання, пов'язані з управлінням та оптимізацією матеріальних потоків у процесі їх надходження у внутрішньовиробничу мікрологістичну систему та вибуття з неї. Тобто, ланками зовнішніх логістичних систем є елементи постачальницьких та розподільних мереж, що виконують логістичні операції із забезпечення руху потоків від постачальників матеріальних ресурсів до виробничих підрозділів фірми-виробника та від її складів готової продукції до кінцевих споживачів.

Кордони інтегрованої мікрологістичної системи визначаються виробничо-комерційним циклом, що включає процеси закупівлі матеріальних ресурсів, внутрішньовиробничі логістичні функції, логістичні операції у розподільчій підсистемі. Завданням такої системи є забезпечення найповнішого обліку тимчасових та просторових факторів у процесах оптимізації управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками для досягнення поставлених цілей. Визначальними для формування інтегрованих логістичних систем є концепції мінімізації загальних логістичних витрат і концепція управління якістю на всіх етапах виробничо-розподільного циклу.

Для підприємства, як критерії оптимізації її діяльності в ринковому середовищі можуть застосовуватися такі критерії, як мінімум загальних логістичних витрат, максимальний обсяг

продажів готової продукції (або прибутку), завоювання максимальної частки ринку, утримання позицій на ринку збуту, максимальна величина курсової вартості акцій і т.д. Обов'язковою умовою при цьому є отримання максимального прибутку, при найбільш повному задоволенні запитів споживачів щодо якості продукції, термінів виконання замовлень та рівня логістичного сервісу [4].

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Таким чином, мікрологістика вирішує локальні завдання в рамках окремих ланок та координує виконання логістичних функцій з планування, реалізації та контролю за рухом матеріального та супутніх йому потоків для вирішення завдань поставлених перед системою.

Макрологістична система – це велика система управління економічними потоками, що охоплює посередницькі, торгові та транспортні організації та підприємства різних відомств, а також інфраструктуру економіки окремої країни чи групи країн. Макрологістична система може створюватися на рівні адміністративно-територіальної освіти, для вирішення комерційних, соціальних, економічних, екологічних, військових, наукових та інших завдань.

Макрологістичні системи можуть класифікуватися за такими ознаками:

- адміністративно-територіального поділу країни розрізняють такі види логістичних систем: - районні; міжрайонні; міські; обласні та крайові; регіональні та міжрегіональні; республіканські та міжреспубліканські;
- об'єктно-функціональною ознакою виділяють: відомчі, галузеві, інституційні тощо.

Цілі створення макрологістичних систем можуть значною мірою відрізнятися від цілей та критеріїв побудови мікрологістичних систем. Критерії формування та оптимізації макрологістичних систем, крім комерційних, можуть бути: наукові, екологічні, соціальні, політичні та інші цілі. Наприклад, поліпшення екологічної обстановки у регіоні може бути створена макрологістична система оптимізації транспортних (вантажних) регіональних потоків, основним завданням даної системи є оптимізація маршрутів, розподіл транспортних потоків, перемикання перевезень з однієї виду транспорту в інший тощо. У макрологістичних системах також можуть вирішуватися такі завдання, як формування міжгалузевих матеріальних балансів; розміщення на заданій території складських, вантажних терміналів, диспетчерських (логістичних) центрів тощо [5. с. 89].

Отже, щоб забезпечити високий рівень обслуговування покупців, на оптових підприємствах має постійно вестися суворе спостереження правильністю виконання логістичної

системи, саме початку прийому товару до відвантаження даного товару споживачам. Відділ логістики зобов'язаний забезпечити кваліфіковане приймання товарів, що надійшли, і відвантаження цього товару кінцевому споживачеві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дудар Т. Г. Основи логістики: навч. посіб. / Т. Г. Дудар, Р. В. Волошин. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 163 с.
2. Дикань В. Л. Основи логістичної інтеграції при формуванні логістичних систем через утворення територіально-промислового кластера [Текст] / В. Л. Дикань Українські залізниці. № 9. 2014. С. 22–26.
3. Короленко Н. В. Управління якістю логістичних процесів на підприємствах: інтегральна парадигма / Н. В. Короленко // Ефективна економіка. 2013. № 3. С. 18–21.
4. Паласюк Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи / Б. Паласюк // Галицький економічний вісник. 2012. № 3(36). С. 166–170.
5. Шевців Л. Ю. Логістичні витрати підприємства: формування та оцінювання: [монографія] / Л. Ю. Шевців, І. Петецький. Львів: науковий журнал «Львівська політехніка», 2011. 244 с.

ОСОБЛИВОСТІ ПРИГОТУВАННЯ СНІДАНКІВ ЛАУНЖ-ЗОНАХ РЕСТОРАНУ

*Янюк Ольга, викладач вищої категорії,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», Україна;
anukolga4@gmail.com*

Постановка проблеми. Створення готелів розпочалося з потреби людини в подорожах та поїздках. У людей, які подорожували дуже далеко від місця свого постійного проживання, виникали проблеми із забезпеченням себе харчуванням, притулком і відпочинком. Подорож є невід'ємною частиною нашого життя. Тому всі люди, які подорожують віддають перевагу готелям і ніхто не хоче витратити час на приготування сніданків. Тому у кожному готелі включено харчування, зокрема – сніданки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок готельних послуг України має вагомe значення та цікавить не лише науковців-дослідників, але органів влади та суб'єктів господарювання цієї сфери. Окремі теоретичні аспекти функціонування та вдосконалення закладів готельного господарства висвітлювалися у наукових дослідженнях таких авторів: М. Кабушкіна, І. Ломачинської, Н. Кузнєцової, Г. Ільницької, Л. Міротіна, П. Баранова, І. Зоріна, О. Ковалюка, Н. Шабаліна, закордонних представників: Дж. Р. Уокера, Е.-Т. Крістофера, Л. Ван Дер Вагена та ін., а також аналітичні огляди, статистичні звіти регіональних профільних організацій, органів місцевого самоврядування, органів державної статистики тощо [1].

Формулювання цілей тез. Метою роботи є розкриття сутності та змісту особливості приготування сніданків лаунж-зонах ресторану. Усі підприємства готельного господарства особливу увагу приділяють сервісу сніданків. Зі сніданку розпочинається день споживачів готельних послуг і від його організації залежить якість обслуговування та загальне враження від підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Час сніданку є найцікавішим моментом дня, що дає гостям необхідну енергію і запрошує спробувати нові смаки. Є безліч послуг, які можуть зробити готель винятковим, від вражаючого розташування та приголомшливого дизайну до послуг особистого консьєржа та спа-центрів світового рівня. Але, можна стверджувати, що одним із найбільших факторів, який може надати готелі вау-фактор- це перший прийом їжі вранці. Сніданок не тільки є найважливішим прийомом їжі протягом дня, але і найважливішою зручністю під час проживання в готелі. У готелі може бути все - гарні номери, Wi-Fi, басейни або спортзали. Однак досвід без гарного сніданку є неповним. У результаті опитування тисячі мандрівників у всьому світі Hotels.com виявив, що сніданок зараз є найважливішим у виборі

готелю для гостей при бронюванні житла. За словами Елісон Купер, старшого директора з глобальних комунікацій Hotels.com, "мандрівники, схоже, заціклювались на тому, звідки береться їх наступний прийом їжі". З того моменту, як гості забронювали сніданок, вони вже замислюються над тим, що з'їсти. Google провів опитування споживачів на тему: «Яку готельну послугу ви найбільше очікуєте?», 42,4% респондентів вказали, що найбільше сподіваються на сніданок. Однією з найважливіших зручностей, яку може запропонувати готель, є розкішний сніданок. Його переваги сприяють загальному досвіду гостей, додаючи задоволення та комфорт їхньому перебуванню, роблячи його набагато приємнішим. Для гостей сніданок - це можливість вивчити та дізнатись більше про кулінарну спадщину місця перебування. Оскільки різні регіони України сформували свою гастрономічну культуру та місцеву кухню відповідно до кліматичних умов та традицій, важливо пропагувати місцеву кухню та використовувати її для збагачення та покращення сніданку для гостей готелів [2].

Бронюючи номер, не завжди можна здогадатися, що передбачає та чи інша розшифровка харчування в готелях. Тому розглянемо всі позначення, описи і аббревіатури типів харчування.

1. RO (Room Only), AO (Accommodation Only), NO (без харчування), EP (European Plan) - харчування в готелі не передбачено. Це означає, що доведеться постійно харчуватися в кафе або ресторанах.

2. BB (Bed & Breakfast) - аббревіатура харчування в готелях, де у вартість номера включений тільки сніданок. Іноді готелі можуть пропонувати обід і вечерю за додаткову вартість.

Сніданки бувають декількох видів:

CB (Continental Breakfast) - континентальний (дуже легкий) вид сніданків. В меню сніданку входить чай/кава/сік і булочка з маслом і джемом. Іноді до стандартного набору можуть додати йогурт, мюслі і дуже рідко шинку або сир.

AB (American Breakfast) - американський чи англійський сніданки. Ці види харчування в готелях зустрічаються частіше і користуються більшою популярністю. До стандартного набору входять сосиски, бекон, печериці, помідори, ячня і квасоля.

3. HB (Half Board) - напівпансіон і HB+. Типи харчування в готелі, коли у вартість проживання включений сніданок і вечеря. Різниця між HB і HB+ полягає в тому, що HB+ включає ще алкогольні та безалкогольні напої.

4. FB (Full Board) - повний пансіон і FB+. Тип харчування в готелях, який передбачає триразові повноцінні прийоми їжі. FB+ так само, як і HB+ включає напої.

5. AI (All Inclusive) і UAI (Ultra All Inclusive). Це відомі всім туристам системи харчування в готелях, які передбачають систему «все включено». Крім стандартних сніданку, обіду і вечері, вам можуть пропонувати ланчі, полуденки і другі сніданки, а також напої. Тип харчування Ultra All Inclusive відрізняється тим, що додатково запропоновано десерти, солодощі та напої на будь-який смак (табл.1.) [2].

Таблиця 1.

Види сніданків

Назва сніданків	Позначення літерами	Що містить сніданок
Англійська (він же американський) сніданок	EB/AB = english (american) breakfast	Підсмажений бекон або ковбаса, блюдо з яєць (найчастіше це яєчня, але іноді й омлет), гарячі напої (чай, кава). Додаткові інгредієнти відрізняються в залежності від регіону (наприклад, тости), але яйця з беконом присутні в англійському сніданку завжди.
Континентальний сніданок	CB = continental breakfast	Круасани або міні-булочки, масло, джеми і всякі доповнення до них, йогурт, кілька шматочків сиру і ковбаси, гарячі напої. Найпоширеніший варіант в бюджетних європейських готелях.
Шведський стіл	BBF = buffet breakfast	Багато різних страв виставлені поруч, споживач підходить до столу і кладете собі на тарілку вподобану їжу.

Джерело: Туристична компанія «Бізнес Візит» в Україні. URL:

<https://businessvisit.com.ua/uk/blog/vidi-harchuvannya-v-gotelyah-shpargalka-dlya-turistiv/>



Рис. 1. Види сніданків

Джерело: Туристична компанія «Бізнес Візит» в Україні. URL:

<https://businessvisit.com.ua/uk/blog/vidi-harchuvannya-v-gotelyah-shpargalka-dlya-turistiv/>

При організації обслуговування в ресторанах готельних комплексів пропонуються такі умови харчування:

- повний пансіон, тобто триразове харчування (сніданок, обід і вечеря) - full board (FB);
- напівпансіон, тобто дворазове харчування (сніданок плюс обід чи вечеря) - half board (НВ);
- тільки сніданок, тобто одноразове харчування - bed and breakfast (ВВ).

Особливі умови харчування створюються в готелях, які працюють у системі клубного відпочинку (крім триразового харчування, протягом усього дня пропонується великий вибір безкоштовних закусок, алкогольних та інших напоїв) - all inclusive (усе включено у вартість).

Залежно від того, чи входить вартість харчування разом з розміщенням у готельний тариф, розрізняють дві основні системи обслуговування:

- за європейським планом (european plan, EP). Являє собою готельний тариф, обумовлений на основі вартості розміщення без урахування харчування. У цьому випадку точний час прибуття клієнта в готель не принциповий, тому що не потрібно додаткових витрат готелю;

- за американським планом (american plan, AP). У готельний тариф входить вартість триразового харчування. Виділяють також модифікований американський план (modified american plan, MAP) і континентальний план (continental plan), при якому туриста можуть вибрати номер у комплексі відповідно з дворазовим і одноразовим харчуванням.

Використання американського плану готельного обслуговування вимагає обліку ряду організаційних моментів. Так, у даному випадку надзвичайно важлива точна фіксація часу приїзду і від'їзду клієнтів, тому що від цього залежить здійснення звичних розрахунків. Для цього ж на реєстраційних картках і готельних рахунках, крім часу прибуття і вибуття, просявляють спеціальні «коди харчування». Наприклад, код «У» означає, що відвідувач прибув у готель до сніданку.

Відповідно за часом у день прибуття він встиг одержати повне триразове харчування. «L» - прибув до ланчу, тобто одержав дворазове харчування; «D» - тільки вечеря; «R» - у день приїзду тільки номер без харчування. Використовується ще код «SL» (sleep - ночівля) - споживач прибув пізно ввечері, - який, власне кажучи, рівносильний коду «R» [3].

Розглянемо асортимент сніданків Royal Palace Restaurant м. Хмельницький, який розрахований на 120 осіб. Великий вибір страв з м'яса та морепродуктів. У наявності чотири види сніданків, які можуть отримати споживачі у лаунж-зонах (Рис. 2.) [4].



Рис. 2. Асортимент сніданків Royal Palace Restaurant (м. Хмельницький)

Джерело: ROYAL PALACE Restaurant. URL: <https://royalpalace.com.ua/menu/>

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Невизначеність у завтрашньому дні спонукають власників готельно-ресторанного бізнесу до удосконалення організації надання сніданків у лаунж-зонах в закладах ресторанного господарства. Успішна діяльність цілком і повністю залежить від інструментів та методів, які керівники закладів готельно-ресторанного бізнесу будуть використовувати для організації роботи. Заклади готельно-ресторанного бізнесу, які активно розвиваються на ринку, впроваджують або удосконалюють організацію надання послуг харчування можуть з величезним успіхом впоратися із сучасними темпами розвитку ринку і кількістю наявних у ньому конкурентів.

Проаналізувавши сайт Royal Palace Restaurant, варто зазначити, що шеф-кухару потрібно розширити асортимент сніданків у лаунж-зонах, застосовувати новітні технології під час приготування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Вінниця. Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ. 2019. Вип.79. 390 С. URL: http://www.vtei.com.ua/konfa/23_05_19/18_79.pdf
2. Туристична компанія «Бізнес Візит» в Україні. URL: <https://businessvisit.com.ua/uk/blog/vidi-harchuvannya-v-gotelyah-shpargalka-dlya-turistiv/>
3. TravelYourWay. URL: <https://travelyourway.com.ua/ua/planirovanie-samostoyatelnyh-puteshestvij/komfortnoe-prozhivanie/sistemy-pitaniya-v-otelyah/>.
4. ROYAL PALACE Restaurant. URL: <https://royalpalace.com.ua/menu/>



MANS
MIĘDZYNARODOWA AKADEMIA NAUK STOSOWANYCH
W ŁOMŻY

**ROZWÓJ UKRAINY I JEJ REGIONÓW:
REALIA I PERSPEKTYWY INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

**РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ:
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ РЕАЛІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ**

ISBN 978-83-969222-2-9

Redakcja naukowa:
dr inż. Ireneusz Żuchowski
dr Zoia Sharlovych
dr Svitlana Hrebinska

Łomża-Chmielnicki, 2023

