

**II МІЖНАРОДНА НАУКОВО-  
ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**II INTERNATIONAL SCIENTIFIC  
AND PRACTICAL CONFERENCE**

**Глобальні тенденції в  
економіці, фінансах та управлінні**

**Global trends in economics,  
finance, and management**



**10 жовтня 2024 р.  
м. Одеса, Україна**

**October 10, 2024  
Odesa, Ukraine**



**EASTERN EUROPEAN  
CENTER FOR SCIENTIFIC  
RESEARCH**

II Міжнародна науково-  
практична конференція

# **Глобальні тенденції в економіці, фінансах та управлінні**

Матеріали

10 жовтня 2024 р.

м. Одеса, Україна



**EASTERN EUROPEAN  
CENTER FOR SCIENTIFIC  
RESEARCH**

II International scientific  
and practical conference

**Global trends in  
economics, finance,  
and management**

Proceedings

October 10, 2024

Odesa, Ukraine

УДК 33

*Глобальні тенденції в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції / Східноєвропейський центр наукових досліджень (Одеса, 10 жовтня 2024 р). Research Europe, 2024. 112 с.

До збірника ввійшли матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції "Глобальні тенденції в економіці, фінансах та управлінні", яка відбулася 10 жовтня 2024 року. Збірник розрахований на науковців, освітян, студентів, державних службовців, представників бізнесу та широку громадськість.

Робоча мова конференції: українська.

*Публікується в авторській редакції*

Матеріали збірника подаються в авторській редакції та публікуються мовою оригіналу. Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за достовірність наведених фактів, власних імен, цитат, статистичних даних, галузевої термінології та іншої інформації.



Відповідно до Закону України "Про авторське право і суміжні права", при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковим.

**Research  
Europe.org**



© Східноєвропейський центр  
наукових досліджень, 2024  
© Research Europe, 2024

Офіційний сайт: [researcheurope.org](https://researcheurope.org)

UDC 33

*Global trends in economics, finance, and management* : proceedings of the II International scientific and practical conference / Eastern European Center for Scientific Research (Odesa, 2024, October 10). Research Europe, 2024. 112 p.

The collection includes the proceedings of the II International scientific and practical conference "Global trends in economics, finance, and management", which took place on 10th October 2024. The collection is aimed at scientists, educators, students, government officials, business representatives, and the wider public.

Working language of the conference: Ukrainian.

*Published in the author's edition*

The collection's proceedings are presented in the author's edition and published in the original language. The authors of published materials hold complete responsibility for the precision of facts, proper nouns, quotes, statistical data, industry terminology, and other information presented.



According to the Ukrainian Law on Copyright and Related Rights, it is mandatory to cite the authors when using scientific ideas and materials from this collection.

**Research  
Europe.org**



© Eastern European Center  
for Scientific Research, 2024  
© Research Europe, 2024

**Official website: [researcheurope.org](https://researcheurope.org)**

**ЗМІСТ**  
**TABLE OF CONTENTS**

**СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА**  
**SECTION 1. ECONOMICS**

---

**Вдовиченко А. М.**

До питання диверсифікації діяльності підприємств галузі друкованих медіа. .... 10

**Гибало А. В.**

Розвиток франчайзингу в Україні в умовах війни. .... 12

**Дергалюк М. О., Свистун С. І.**

Тіньова економіка в Україні: причини, масштаби та шляхи подолання. .... 16

**Куликов К. Б.**

Біржові фонди (exchange\_traded funds, ETF). ETF, як головний інвестиційний інструмент зростання глобальних компаній інвестиційного менеджменту. .... 20

**Лавроненко Г. Г., Луценко С. О.,**

**Тітов Д. А., Григор'єв Ю. І.**

Виробничо-економічні засади сталого розвитку залізрудного ринку України. .... 26

**Микитенко В. В.**

Сучасні тренди організації реконструктивного просторового розвитку господарської системи України в умовах ескалації загроз. .... 30

**Сташкевич І. О.**

Напрями підвищення продовольчої безпеки України з метою забезпечення сталого розвитку. .... 34

**Харлан В. М.**

Аналіз сучасного стану сільського господарства України. .... 37

**СЕКЦІЯ 2. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ**  
**SECTION 2. ACCOUNTING AND TAXATION**

---

**Юрченко О. В., Бондаренко Т. О., Масаєв К. В.**

Обліково-аналітичне забезпечення аудиту власного капіталу аграрних підприємств. .... 40

### **СЕКЦІЯ 3. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ**

#### **SECTION 3. FINANCE, BANKING AND INSURANCE**

---

**Дзюблюк О. В.**

Інноваційний розвиток банків як засіб  
конкурентної боротьби на грошовому ринку. .... 43

**Єршова Г. В.**

Тенденції валютного ринку та їх вплив  
на інфляційні процеси в Україні. .... 47

### **СЕКЦІЯ 4. МЕНЕДЖМЕНТ**

#### **SECTION 4. MANAGEMENT**

---

**Верба К.**

Теоретичні аспекти управління процесом забезпечення  
конкурентоспроможності підприємства. .... 52

**Гармаш К. О.**

Інтеграція ESG-критеріїв в управління компаніями. .... 55

**Марусяк Р. В.**

Моделі і методи аналізу ризиків  
при плануванні стартап проєктів. .... 59

**Полякова С. В., Хамініч С. Ю.**

Управління ризиками в умовах глобалізації. .... 61

### **СЕКЦІЯ 5. МАРКЕТИНГ**

#### **SECTION 5. MARKETING**

---

**Діброва Д. І.**

Роль корпоративної соціальної відповідальності  
у формуванні лояльності до бренду. .... 65

### **СЕКЦІЯ 6. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

#### **SECTION 6. PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION**

---

**Коцупал Д. В.**

Аналіз понятійного апарату лобістської діяльності  
в Україні з погляду європейських стандартів. .... 68

**Куценко І. В.**

Особливості управління якістю надання адміністративних  
послуг органами місцевого самоврядування. .... 71

**Проць Р. Р.**

Механізми державного регулювання  
недопущення порушень в системі використання  
альтернативних джерел енергії. .... 74

**Хвалібота Р. І.**

Інформаційне забезпечення демографічної безпеки:  
трансформація системи державного управління. .... 76

**СЕКЦІЯ 7. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА**

**SECTION 7. TOURISM, HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS**

---

**Новосьолов О. В.**

NOBU: від бізнес-ідеї до глобальної мережі. .... 79

**СЕКЦІЯ 8. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО**

**SECTION 8. AGRICULTURE**

---

**Калинка А. К.**

Продуктивність бугайців з використанням  
однотипної годівлі в умовах покуття. .... 84

**Калинка А. К., Лесик О. Б., Вдовиченко Ю. В.**

Інтенсивний симентал худоби  
в карпатському регіоні Буковини. .... 89

**Симонян Е. Н., Нерубайська Н. І., Ільїна Г. В.**

Виробництво основних видів продукції рослинництва  
на одну особу у Кіровоградській області. .... 94

**СЕКЦІЯ 9. ІНЖЕНЕРІЯ ТА ТЕХНОЛОГІЇ**

**SECTION 9. ENGINEERING AND TECHNOLOGY**

---

**Павлучинський В. І.**

Дослідження процесів соціального обміну подарунками  
на основі аналізу споживацьких уподобань. .... 98



**СЕКЦІЯ 10. ПРАВО**

**SECTION 10. LAW**

---

**Дерев'янка А. І.**

Функції державної міграційної політики..... 100

**СЕКЦІЯ 11. ПЕДАГОГІКА**

**SECTION 11. PEDAGOGY**

---

**Гапон Н. П.**

Рефлексивність як структурний компонент  
професійної самосвідомості педагога..... 104

**Подоляк М.**

Використання кооперативного методу  
під час навчання іноземної мови у ЗВО..... 106

**СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА**  
**SECTION 1. ECONOMICS**

УДК 005.591.61:655.3.066

JEL Classification: M21

**Вдовиченко А. М.,**  
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування, м. Київ

**ДО ПИТАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ДРУКОВАНИХ МЕДІА**

Актуальність даної теми, насамперед, зумовлена наявністю двох факторів, які що суттєво впливають на ефективність діяльності підприємств зазначеної галузі, зокрема:

- 1) глобальна тенденція до зміни каналів і способів споживання новинного контенту з класичних (друковані газети та журнали, лінійне телебачення, радіо) на користь цифрових (сайти, соціальні мережі, месенджери, подкасти тощо);
- 2) війна в Україні, що призвела, починаючи з 2014 року, не тільки до фізичної тимчасової втрати частини території держави, де наразі неможливо споживання традиційних медіа, але й до значного пришвидшення загально світового тренду до зростання частки споживання інформації через цифрові канали [1].

Ці фактори спонукають підприємства галузі друкованих ЗМІ шукати інші, відмінні від традиційних, джерела надходжень, тобто диверсифікувати свою діяльність.

На думку Паніна А.С. та Бояринової К.О. [2], економічна диверсифікація є актуальним інструментом розвитку діяльності підприємства, а досвід вітчизняних підприємств свідчить, що стратегія економічної диверсифікації недостатньо вивчена та іноді здійснюється за принципом "спроб і помилок", через що, підприємство може зазнати збитків в разі невдалої реалізації того чи іншого нового напрямку діяльності. Це потребує дослідження та обґрунтування науково-прикладних аспектів розвитку підприємств на основі економічної диверсифікації та управління цим процесом.

Варто відмітити, що визначення економічного механізму диверсифікації є актуальною задачею для підприємств багатьох галузей. Так, низка авторів, наприклад Timo Sohl, Govert Vroom та Brian T. McCann [5], вивчали залежність ефективності діяльності підприємств від диверсифікації бізнес-моделей у цілому, незалежно від галузі, в якій функціонує компанія. Автори

зазначали, що варто зосередити увагу на тому, що незважаючи на те, що багато компаній визнають необхідність одночасної роботи за кількома бізнес-моделями, наразі мало відомо про те, як диверсифікація бізнес-моделей (BMD) може бути пов'язана з ефективністю компанії. Так, автори розглядають це питання з точки зору попиту, що дозволяє розрізнити дві стратегії диверсифікації бізнес-моделі (BMD, від англ. Business model diversification): попитно-зв'язану BMD і попитно-незв'язану BMD.

Про необхідність диверсифікації саме галузі ЗМІ ведеться активна дискусія в наукових колах, а також безпосередньо в бізнес спільноті. Наприклад, Damian Radcliffe, професор Університету Орегон (США), зазначив, що побудова диференційованих моделей доходів на сьогодні є ключовою та вирішальною для медіа-компаній. Традиційна рекламна модель стає дедалі більш нестійкою, особливо з огляду на домінування технологічних гігантів, таких як Google і Facebook, та їхній вплив на рекламні ринки [3]. У свою чергу, George Montagu з провідної британської компанії Financial Times, видавець однойменного авторитетного медіа, підкреслював, що незважаючи на те, що індустрія обговорює важливість диверсифікації доходів щонайменше протягом останнього десятиліття, новинні медіа-організації залишаються здебільшого недиверсифікованими. Зокрема, G.Montagu зазначав: "у недавньому дослідженні, що вивчало фінансову стійкість галузі, ми виявили, що видавці (у середньому) отримують 84% своїх доходів лише з чотирьох джерел: доходів від продажу друкованих видань, друкованої реклами, цифрових підписок і цифрової реклами. Хоча видавці очікують зростання в інших напрямках, зокрема заходах і електронній комерції, ці джерела доходів є незначними. Тому навряд чи вони зможуть замінити зменшення доходів від друкованої та цифрової реклами на більшості ринків" [4].

Аналіз же досвіду роботи вітчизняних медіа показує ще більший рівень відставання у впровадженні економічного механізму диверсифікації, коли наразі в переважній більшості компаній джерела доходів формуються на основі рекламних надходжень від принт і діджитал каналів і доходів від продажу друкованих медіа [1].

Підсумовуючи, варто зазначити, що проблематика диверсифікації загалом і, ще в більшій мірі, стосовно галузі друкованих медіа в Україні є актуальною та потребує детальних досліджень. Результатом досліджень, у перспективі, мають стати напрацювання прикладного та ефективного економічного механізму впровадження нових напрямків отримання доходів компаніями – учасниками ринку друкованих ЗМІ та медійними організаціями в цілому.

### Список використаних джерел

1. Вдовиченко А.М. Моделі трансформації бізнесу друкованих медіа в епоху діджиталізації. Бізнес-навігатор. 2024. Вип. 3(76). С. 163-167. DOI: <https://doi.org/10.32782/business-navigator.76-27>.
2. Панін А.С. Бояринова К.О. Економічна диверсифікація як основа розвитку підприємства. Збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції. Київ: НТУ КПП ім.Сікорського, 2021. С 100-102. URL: <https://confmanagement-proc.kpi.ua/issue/view/13896>.
3. Damian Radcliffe. Why media organizations must diversify revenue streams. 2024. URL: <https://lineup.com/why-media-organizations-must-diversify-revenue-streams-lineup>.
4. George Montagu. Diversification strategies for the news media industry. 2024. URL: <https://digitalcontentnext.org/blog/2024/04/23/diversification-strategies-for-the-news-media-industry>.
5. Timo Sohl, Govert Vroom, Brian T. McCann. Business model diversification and firm performance: A demand-side perspective. Strategic Entrepreneurship Journal. 2020. Volume 14. Issue 2. Pp. 123-286. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/sej.1342>.

УДК 339

JEL Classification: M21

**Гибало А. В.**,  
здобувач вищої освіти,  
Державний торговельно-економічний  
університет, м. Київ  
**Науковий керівник:**  
**Лежетько В. Г.**,  
канд. екон. наук, доцент  
кафедри світової економіки,  
Державний торговельно-економічний  
університет м. Київ

### РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

На сьогоднішній день перспективним трендом збереження економічної незалежності України, як довгострокової гарантії її післявоєнної відбудови, постає орієнтир на сталий розвиток. Пріоритетність у зазначеній концепції, перш за все, відображається у досягненні енергетичної самостійності та тривалому функціонуванні експортоспроможних секторів господарства.

Сучасні умови повномасштабного вторгнення Російської Федерації на територію нашої держави деактивували просування малих та середніх підприємств, зумовивши рецесію та втрату їх конкурентоспроможності. Однак історичне розміщення України – у серці Європи – узагальнює роль значущого геополітичного суб'єкта на європейській арені та сприяє укладанню взаємовигідних міжнародних зв'язків. Рушійною силою для здійснення першого кроку назустріч сталому розвитку є франчайзинг, як *"подушка безпеки"* для вітчизняної економіки.

Франчайзинг – інноваційна альтернатива розвитку комерційного сектору та його розширення, що забезпечує подовження життєвого циклу компаній, мінімізуючи операційні та фінансові ризики. Таким чином, позитивний результат впроваджені системи демонструє активізацію та підтримку малого національного бізнесу, у другу – здійснює крок до запобігання інвестиційної кризи в Україні. Згідно оновленого звіту статистики Міжнародної асоціації франчайзингу, середня рентабельність інвестицій для самостійних підприємств у перші 10 років становить 300% у порівнянні з компаніями у рамках діючої франшизи, показник яких становить до 600% [1].

Розглядаючи сучасні тенденції розвитку бізнес-системи, можемо віднести її до різновиду форм міжнародних економічних відносин. У цьому контексті франчайзинг забезпечує рух капіталу, сприяє залученню прямих іноземних інвестицій та обіймає обмін технологічно-інформаційною базою, товарами й послугами між провідними країнами. Зацікавленість нашої держави у зазначеній взаємодії відображає звіт даних динаміки компаній-франчайзерів 2012-2022 років, що представлений у рис. 1.

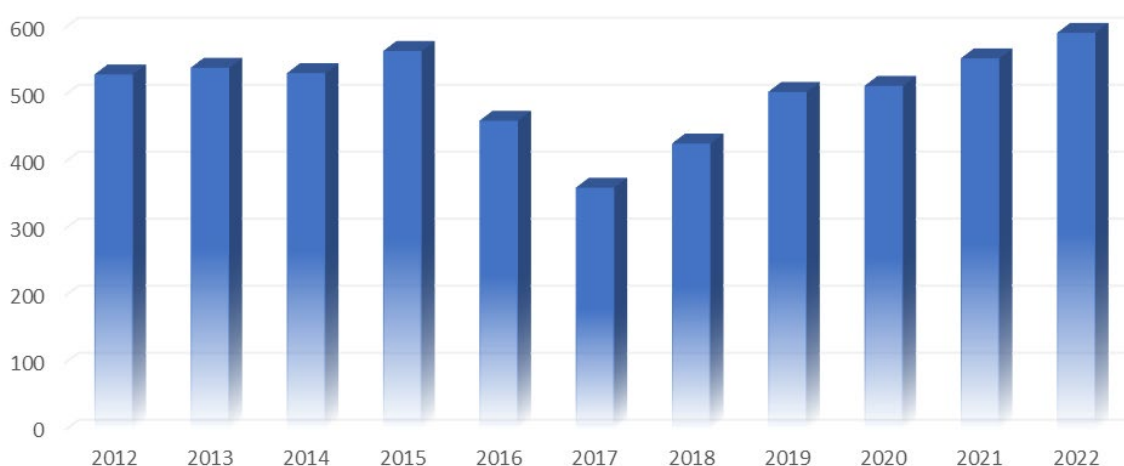


Рис. 1. Динаміка компаній-франчайзерів в Україні [2]

Початок 2022 року знаменувався функціонуванням 592 компаній-франчайзерів та активними франчайзинговими об'єктами, що становили

23597 одиниць. Високі показники відстоювали рентабельність українських підприємств та гідний рівень довіри до їх власників.

Однак негативні наслідки повномасштабного вторгнення після 24 лютого стали справжнім викликом для бізнесменів та початківців. Головною проблемною ланкою постала невизначеність майбутнього та точних часових проміжків завершення воєнного конфлікту. Рисунок 2 – відображення статистики основних українських мереж, 20 з яких (57%) не закрили жодного власного об'єкта та почали захоплювати власну нішу на зовнішній арені. Таким чином, можливість розгортання франчайзингу змогла зберегти більше половини вітчизняних компаній дотепер.

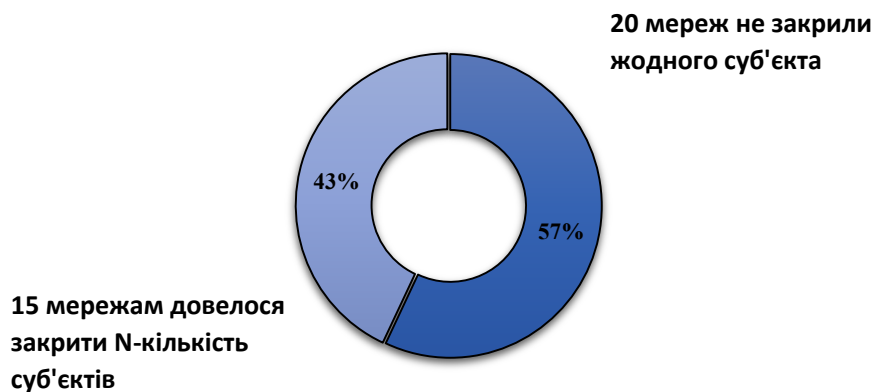


Рис. 2. Вітчизняні мережі компаній [2]

Найбільш сприятливими та перспективними географічними точками для розширення нашого бізнесу постає Захід України та найближчий сусід – Польща.

Причиною взаємовигідного співробітництва, адаптації та зміцнення економічних відносин між країнами постає зовнішній чинник: відмова світу від російського експорту. Гідна альтернатива в обличчі українських підприємств та продукції підтверджуються не лише пріоритетністю якості, а й великою кількістю робочої сили та нових робочих місць. Це відкриває шляхи для майбутнього інвестування після перемоги, експорт європейських розробок та бізнес-моделей.

Аналізуючи стан розвитку українського франчайзингу 2023-2024, не можемо не акцентувати увагу на зміні підприємницької політики. Ключовою особливістю нового підходу управління є наступні:

- Збереження персоналу, інфраструктури та обладнання;
- Зміна організаційної моделі;
- Впровадження нових якісних послуг для конкурентного середовища;
- Перехід до цифровізації, розробка технологічної бази;
- Сильний бренд (приклад: "Нова пошта", "DNIPRO-M", "М'ясомаркет");
- "Зручний" формат ведення в умовах війни (приклад: пивна мережа "Good Beer").

Таким чином, результат переглянутої системи віддзеркалюють найкращі франшизи України 2023 року. Актуальними галузями експансії бізнесу постають

гілки непродуктового ритейлу, послуг та громадського харчування. Нова Пошта – сфера логістики із поштовими послугами, термін окупності яких становить від 8 місяців, сума інвестицій варіюється від 1500\$ – 5000\$ при активних 11460 відділень; Галя Балувана – продовольчий ритейл із 900 точками, термін окупності яких становить 6 місяців, а сума інвестицій досягає 35000\$; DNIPRO-M – непродовольчий ритейл, 10-18 місяців – термін окупності, 511 відкритих магазинів. Джігіт – ресторан грузинської кухні, що окупається від 9 до 12 місяців; Good Beer – міжнародна гілка магазинів розливного пива – від 3 місяців окупності; Aroma Kava – кав'ярня від 6 місяців; Lviv Croissants – від 12 до 24 місяців та Grill Pub із 6 місяцями [3, 4].

Підсумовуючи позитивні тенденції "свіжої" бізнес-моделі, виокремимо переваги для подальшої стабілізації національної економіки:

- Франчайзинг – ефективний інструмент інноваційного масштабування бізнесу, ключем якого є особистий розвиток власника, що забезпечує зацікавленість та підтримку малого та середнього підприємства;

- Використання сучасного франчайзингу сприяє вдосконаленню та цифровізації управління компаніями;

- Наявність розгалуженої мережі франшиз – гарантія економічної стабілізації України;

- Зростання конкурентоспроможності малого та середнього підприємств із підсиленням існуючого бренду, що облегшує вихід на іноземний ринок у майбутньому;

- Підтримка та підписання міжнародних франчайзингових угод сприяє зменшенню валютних ризиків.

Узагальнюючи деталі дослідження франчайзингу в умовах війни, можемо дійти до висновку: розглянута новітня складова – це рятувальна ланка для економіки нашої держави та світу у контексті сталого розвитку. Тісна співпраця у рамках ліцензійного бізнесу із країнами Європейського Союзу пришвидшує інтеграцію України у членство західних держав. Однак слід зазначити, що для успішної реалізації бажаної стратегії, нам необхідно акцентувати увагу на низку проблем, істотною причиною яких постають складні умови – війна.

Перша сходинка трансформації – зміна системи кредитування малого та середнього бізнесу. Державні реформи сприятимуть агітації більшої частини підприємців до пошуку окремої ніші на зовнішній арені із власним брендом. Також не менш важливим інструментом є впровадження спеціального законодавства для франчайзингу в нашій державі, що врешті-решт закріпить обізнаність громадян у бізнес-середовищі. Третя сходинка – контроль за прозорістю функціонування успішних проєктів, які стануть стимулом для молодого покоління нашої країни.

Отже, лише в умовах синергії усіх складових частин (актуальна незалежна законодавча база, соціально-політична стабільність, розгалужена інфраструктура, процвітання економічної діяльності та людського капіталу) можливе підвищення конкурентоспроможності України.

### Список використаних джерел

1. Франшиза в туризмі. URL: <http://www.business-investor.info/journal/article67.htm> (дата звернення: 12.09.2024).
2. Офіційний сайт Franchise group. URL: <http://franchisegroup.com.ua/landing>.
3. Огінок С.В. Франчайзинг як чинник міжнародного науково-технічного обміну. Бізнес-навігатор. 2018. Вип. 1–1(44). С. 50–52.
4. RAU: Найкращі копії: топ-10 франшиз в Україні за розміром мережі, 2024. URL: <https://rau.ua/novuni/top-10-najbilshih-franshiz-ukraini>.
5. Офіційний сайт Міжнародної асоціації франчайзингу. URL: <http://worldfranchiseassociates.com>.
6. Офіційний сайт Асоціації франчайзингу України. URL: <http://www.franchising.org.ua> (дата звернення: 12.04.2024).
7. Франчайзинг в Україні: розвиток та перспективи в умовах економічної нестабільності. URL: [https://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2019/2.pdf](https://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/2.pdf).

УДК 330.5

JEL Classification: O17

**Дергалюк М. О.,**

канд. екон. наук, доцент,  
доцент кафедри економіки і підприємництва,  
Київський політехнічний інститут  
імені Ігоря Сікорського, м. Київ

**Свистун С. І.,**

здобувачка вищої освіти,  
Київський політехнічний інститут  
імені Ігоря Сікорського, м. Київ

### ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, МАСШТАБИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Тіньова економіка є глобальним явищем, що впливає на більшість країн світу, незалежно від їхнього рівня розвитку. В Україні цей явище залишається серйозним викликом, що загрожує економічній стабільності,



соціальної справедливості, інвестиційній привабливості та правовому авторитету держави. Так званий "чорний ринок" в Україні виражається у вигляді економічної активності забороненої законодавством або результати діяльності якої не враховані у статистиці. Неофіційна економіка в країні охоплює значну частину господарської діяльності, включаючи як нелегальні види діяльності (контрабанда, незаконний бізнес), так і легальні, але не задекларовані доходи (оплата праці "в конвертах"). За результатами аналізу попередніх періодів, рівень тіньової економіки в Україні залишається стабільно високим і становить близько 30-35 % від загального ВВП [1], даний показник має високий рівень у порівнянні з європейськими країнами, де середній рівень тіньової економіки не перевищує 10-20% ВВП [2]. Основні зміни у структурі тіньової економіки відбулися в результаті:

- пандемії COVID-19, яка сприяла збільшенню нелегального працевлаштування та незадекларованих доходів через карантинні обмеження та економічні труднощі [1];

- повномасштабного вторгнення РФ у 2022 році, що спричинило порушення ланцюгів постачання та зростання рівня контрабанди [3].

Однією з найпоширеніших схем тіньової економіки є ухилення від сплати податків. Підприємства занижують свої прибутки, приховують доходи або ведуть "подвійну бухгалтерію" – офіційну для податкових органів і реальну для внутрішнього обліку. Деякі компанії користуються схемами оптимізації податків через офшорні зони. Особливо це характерно для компаній, що працюють у сфері експорту-імпорту, де важко відслідковувати реальні потоки товарів і фінансів. Також часто використовуються ФОП для зниження податкового навантаження на бізнес: замість того, щоб оформляти співробітників офіційно, компанії реєструють їх як ФОП на спрощеній системі оподаткування, що дозволяє уникнути сплати податку на прибуток, єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб у повному обсязі.

Неформальна зайнятість становить суттєву частину тіньової економіки в Україні, охоплюючи населення, що працює без офіційного оформлення, не сплачуючи податки та соціальні внески. Це характерно для секторів економіки як будівництво, сільське господарство, сфера послуг та ІТ. Працедавці виплачують частину або всю зарплату працівникам "у конверті", не сплачуючи податки та соціальні внески. З одного боку це дозволяє компаніям знижувати витрати на оплату праці, але позбавляє працівників соціальних гарантій [4].

Корупція є ключовим чинником тіньової економіки, що передбачає як зловживання владою для особистого збагачення, так і хабарі, для

уникнення податкового та/або правового переслідування. Донедавна одним з найбільш обговорюваних прикладів тіньової економіки в Україні був нелегальний видобуток бурштину та інших корисних копалин. Ця діяльність не тільки завдала збитків екосистемі, але й призвела до значних фінансових втрат для держави, оскільки видобуток корисних копалин здійснювався нелегально, без сплати податків.

Воєнні дії безпосередньо спричинили значні зміни у формуванні структури неофіційної економіки в Україні. Через зруйновану інфраструктуру, втрату робочих місць та зростання рівня бідності багато підприємств були змушені перейти до неформальних методів діяльності з метою збереження конкурентоспроможності на ринку. Бойові дії також призвели до збільшення незаконної торгівлі зброєю, гуманітарною допомогою та пальним.

Серед основних причин, які сприяють розвитку "сірої" економічної діяльності в Україні є високий рівень хабарництва в державних органах і правоохоронних структурах, а також певні економічні труднощі, що стимулюють неформальну зайнятість. Ці фактори призводять до того, що підприємці, воліють працювати поза офіційною економікою. Проте важливо усвідомлювати економічні та соціальні наслідки нелегальної економічної активності:

1) зменшення податкових надходжень, що у свою чергу призводить до втрат державного бюджету через недоотримання податків;

2) погіршення умов праці, адже наймані працівники в тіньовому секторі часто стикаються з меншою соціальною захищеністю, відсутністю трудових прав та соціальних гарантій;

3) негативний вплив на конкурентоспроможність – тіньова економіка безумовно заважає розвитку чесної конкуренції, створюючи нерівні умови для легальних бізнесів.

Для забезпечення економічної стабільності, соціальної справедливості та розвитку суспільства в цілому державні регуляторні органи впроваджують різного типу методи боротьби неофіційною економічною активністю. Станом на серпень 2024 року в тіні перебувало до 500 млрд грн. Тіньова економіка формувалася близько 30 років, відповідно, необхідні впровадження довгострокових ініціатив задля виведення її з тіні, адже року чи двох буде недостатньо [5]. Вже сьогодні активно й ефективно працюють заходи, спрямовані на детінізацію по всій країні. За останні роки уряд України прийняв кілька важливих кроків для зменшення обсягів тіньової економіки, серед них:

– реформа податкової системи – Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо спрощення оподаткування",

– цифровізація публічних послуг – задля зменшення адміністративного навантаження на бізнес, Міністерство економічного розвитку України запустило проект "Дія.Бізнес", який надає підприємцям доступ до широкого спектру послуг та інформації, необхідних для ведення бізнесу.

– Міністерство внутрішніх справ України створило Департамент економічної безпеки, який спеціалізується на боротьбі з незаконною економічною діяльністю [6];

– НБУ запроваджує ліміти як тимчасове, антикризове рішення для мінімізації використання рахунків "дропів", які є поширеним механізмом функціонування тіньової економіки [7].

Прикладом ефективності впровадження таких заходів слугує аналіз, здійснений Kantar Україна – одним із світових лідерів у галузі маркетингових даних і аналітики. У вересні 2024 року було опубліковано дослідження ринку тютюнових виробів, зокрема нелегальної його складової. Оцінка обсягу тіньового ринку сигарет в Україні сягає 6,65 млрд. шт., а втрати Держбюджету – 23 млрд. грн. Проте підсумки проведеного аналізу, вказують на зниження рівня нелегальної торгівлі тютюновими виробами майже на 5 % порівняно із значенням на початку року [8].

Тіньова економіка в Україні залишається значним викликом для економічного розвитку держави, особливо в умовах війни та економічної нестабільності. Попри спроби уряду зменшити її масштаби, існує потреба в системних реформах, зокрема у сфері податкового регулювання, правоохоронної діяльності та боротьби з корупцією.

### Список використаних джерел

1. Частка тіньової економіки у 2021 році зросла до 32% від ВВП. Інтернет-портал "Скільки-скільки?". 2022. URL: <https://skilky-skilky.info/chastka-tinovoiekonomiku-u-2021-rotsi-zrosla-do-32-vid-vvp> (дата звернення: 26.09.2024).
2. "Тіньова економіка – проблема усіх країн". Інтернет-портал "UA War Infographics". 2023. URL: <https://t.me/uawarinfographics/2692> (дата звернення: 26.09.2024).
3. Державна митна служба України. Офіційний сайт. URL: <https://customs.gov.ua/news/zagalne-20/post/u-2023-rotsi-mitniki-zapobigli-nezakonomu-peremishchenniu-cherez-mitnii-kordon-ukrayini-ponad-4-tonn-narkotichnikh-rechovin-1468> (дата звернення: 26.09.2024).
4. Тетяна Тишук. Що таке тіньова економіка і скільки вона "краде" від ВВП? Kyiv School of Economics. URL: <https://kse.ua/ua/community/stories/shho-take-tinova-ekonomika-i-skilki-vona-krade-vid-vvp> (дата звернення: 25.09.2024).
5. Ірена Моляр. Розмова з Данилом Гетманцевим у прямому етері Еспресо. 2024. URL: <https://espresso.tv/ekonomika-zaraz-v-tini-do-500-mlrd-grn-nardep-getmantsev-pro-detinizatsiyu-ekonomiki-ukraini> (дата звернення: 25.09.2024).

6. Гребенюк Н.О., Волинець М.С. Боротьба з тіньовою економікою задля відновлення України. Scientific Collection "InterConf". 2023. №184. С. 44-51. URL: <https://archive.interconf.center/index.php/conference-proceeding/article/view/5050/5087> (дата звернення: 25.09.2024).

7. Тимчасовий ліміт на суму переказів з "карти на карту" запобігатиме використанню платіжної інфраструктури в протиправних цілях та не вплине на діяльність волонтерів. Національний банк України. 2024. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/timchasoviy-limit-na-sumu-perekaziv-z-karti-na-kartu-zapobigatime-vikoristannyu-platijnoyi-infrastrukturi-v-protipravnih-tsilyah-ta-ne-vpline-na-diyalnist-volonteriv> (дата звернення: 26.09.2024).

8. Моніторинг нелегальної торгівлі тютюновими виробами в Україні. Хвиля 3. Kantar Україна. 2024. URL: [https://www.kantar.com/ua/inspiration/ait/ait-wave-3?fbclid=IwZXh0bgNhZW0CMTEAAR3xsU6OAR5BObFupbcRbv1fx\\_IXYfbTMqyto-dgc7ZSjdXvfBsHoBg3b5M\\_aem\\_atVA3\\_AZQbTnRnBO2b7OUQ](https://www.kantar.com/ua/inspiration/ait/ait-wave-3?fbclid=IwZXh0bgNhZW0CMTEAAR3xsU6OAR5BObFupbcRbv1fx_IXYfbTMqyto-dgc7ZSjdXvfBsHoBg3b5M_aem_atVA3_AZQbTnRnBO2b7OUQ) (дата звернення: 26.09.2024).

УДК 330.5:330.15

JEL Classification: M21

**Куликов К. Б.,**  
директор "Інституту спільної історії";  
здобувач третього (освітньо-  
наукового) рівня вищої освіти,  
Державний торговельно-економічний  
університет, м. Київ

## **БІРЖОВІ ФОНДИ (EXCHANGE\_TRADED FUNDS, ETF). ETF, ЯК ГОЛОВНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗРОСТАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ КОМПАНІЙ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

**Біржовий фонд (exchange-traded fund, ETF)** – це тип інвестиційного фонду та біржовий продукт, який торгується на фондових біржах. ETF багато в чому схожі на пайові інвестиційні фонди, за винятком того, що ETF купуються та продаються у інших власників протягом дня на фондових біржах, тоді як пайові інвестиційні фонди купуються та продаються у емітента на основі їхньої ціни на кінець дня. ETF володіє такими активами, як акції, облігації, валюти, ф'ючерсні контракти та/або товари, такі як

золоті злитки, і, як правило, працює з арбітражним механізмом, розробленим для того, щоб утримувати ціну на рівні, близькому до вартості його чистих активів, [1] хоча іноді можуть траплятися відхилення.

Більшість ETF є індексними фондами, тобто вони утримують ті самі цінні папери в тих самих пропорціях, що й певний індекс фондового ринку або індекс ринку облігацій. За винятком непрозорих активно керованих ETF, у більшості випадків перелік акцій, якими володіє кожен ETF, а також їхні вагові коефіцієнти щодня публікуються на сайті емітента. Найбільші ETF мають річну комісію у розмірі 0,03% від інвестованої суми, або навіть менше, хоча спеціалізовані ETF можуть мати річну комісію, що значно перевищує 1% від інвестованої суми. Ці комісії сплачуються емітенту ETF з дивідендів, отриманих від базових активів, або від продажу активів.

Біржові фонди почали входити до "лістингу" фондових бірж на початку 90-х років минулого сторіччя. Але перед цим інститути спільного інвестування пройшли довгий шлях. Перший сучасний взаємний фонд, The Massachusetts Investors Trust, був створений у США у 1924 р. Його відкрита структура дозволяла безперервно здійснювати емісію та погашення акцій (вперше, інвестори мали можливість об'єднувати активи за допомогою інвестиційного інструменту під керівництвом професіоналів). У 1975 р. глобальна компанія інвестиційного менеджменту (ГКІМ) Vanguard, базуючись на гіпотезі "ефективних ринків", викладеній у дослідженні "Ефективні ринки капіталів: Огляд теорії та практична робота" Юджіна Ф. Фама [2]: краще купувати за ринком, ніж намагатися удосконалити його, запустила перший спільний інвестиційний фонд, який відслідковував динаміку акцій індексу американської фондової біржі S&P 500 (фондовий індекс компанії Standard & Poor's, в кошик якого входить 500 визначених акціонерних компаній США, що мають найбільшу капіталізацію).

Але, до того часу, інвестори все ще не мали можливості торгувати акціями фондів на біржі. Слідуючим етапом стало введення у 80-х роках минулого сторіччя електронних біржових торгів.

Інвестори почали задаватися питанням можливості купувати всі елементи індексу за одну біржову сесію. Відповідь з'явилася у 1993 році. Глобальною компанією інвестиційного менеджменту (ГКІМ) State Street був створений біржовий фонд SPDR SPY, який був "прив'язаний" до індексу S&P 500. В кінці XX сторіччя кількість утворених ETF була незначною – всього 33 фонди, а загальні активи під їх керуванням склали біля 40 млрд. доларів США (сьогодні SPY має під управлінням 364 млрд. доларів США).

Вже на початку XXI сторіччя швидко почала розвиватися індустрія біржових фондів, "прив'язаних" до інших головних фондових індексів Dow Jones (1998 р.) та Nasdaq 100 (1999 р.).

Більшість ETF на сьогодні є індексними фондами, тобто вони утримують ті самі цінні папери в тих самих пропорціях, що й певний індекс фондового ринку або індекс ринку облігацій. За винятком непрозорих активно керованих ETF, у більшості випадків перелік акцій, якими володіє кожен ETF, а також їхні вагові коефіцієнти щодня публікуються на сайті емітента. Найбільші ETF мають річну комісію у розмірі 0,03% від інвестованої суми, або навіть менше, хоча спеціалізовані ETF можуть мати річну комісію, що значно перевищує 1% від інвестованої суми. Ці комісії сплачуються емітенту ETF з дивідендів, отриманих від базових активів, або від продажу активів.

ETF ділить власність на акції, якими володіють акціонери. Деталі структури (наприклад, корпорація або траст) залежать від країни, і навіть у межах однієї країни може існувати кілька можливих структур [3]. Акціонери опосередковано володіють активами фонду, і вони, як правило, отримують річні звіти. Акціонери мають право на частку прибутку, наприклад, відсотки або дивіденди, а також на будь-яку залишкову вартість у разі ліквідації фонду.

ETF можуть бути привабливими як інвестиції через їхню низьку вартість, податкову ефективність та ліквідність [4]. Станом на серпень 2021 року у світі в ETF було інвестовано \$9 трлн, з них \$6,6 трлн – у США [4]. У США найбільшими емітентами ETF є BlackRock iShares з часткою ринку 35%, The Vanguard Group з часткою ринку 28%, State Street Global Advisors з часткою ринку 14%, Invesco з часткою ринку 5% та Charles Schwab Corporation з часткою ринку 4% [5]. Слід зазначити, що так звана "Велика трійка" (BlackRock, Vanguard та State Street Global Advisors) за останні два десятиліття майже вчетверо збільшила свою колективну частку власності в компаніях S&P 500, а також що за останнє десятиліття вони отримали переважну більшість притоку інвестицій в індустрію управління активами [6].

За "асортиментом продуктів" і способами керування відрізняють декілька типів ETF:

Пасивні ETF. Ці фонди відтворюють показники та динаміку певних індексів, наприклад S&P 500, для досягнення подібної прибутковості. Вони використовують стратегію з мінімальним управлінням активами та формують портфель чітко за критеріями індексу.

- SPDR S&P;500 ETF Trust (SPY) – слідує індекс S&P 500;
- Invesco QQQ Trust Series 1 (QQQ) – слідує індекс NASDAQ-100;
- SPDR Dow Jones Industrial Average (DIA) – слідує індекс Dow Jones 30.

Активно керовані ETF. Ці фонди управляються професійними менеджерами, які активно обирають інвестиції з метою перевершити ринок

за показником доходності. Це вимагає активного залучення до процесу торгів та аналітичних зусиль: потрібно вибрати справді якісні активи, які зростуть (або не так сильно впадуть) порівняно з базовим індексом.

– ARK Innovation ETF (ARKK) – фонд Кеті Вуд, який має на меті інвестувати в найбільш прогресивні галузі.

Облігаційні ETF. Ці ETF інвестують у облігації різних типів та термінів, забезпечуючи стабільний дохід та відносно низький ризик порівняно з акціями.

– US Treasury 12 Month Bill ETF (OBIL) – інвестують у 1-річні державні облігації США;

– iShares iBoxx USD Investment Grade Corporate Bond ETF (LQD) – інвестують у корпоративні облігації інвестиційного рівня

ETF на акції. Ці фонди складаються з акцій різних компаній, які зазвичай зосереджені на певному ринку або галузі, що дозволяє диверсифікувати портфель інвестора;

– Vanguard Total Stock Market ETF (VTI) – інвестують у всі акції, що є на ринку США;

– Invesco S&P 500 Top 50 ETF (XLG) – інвестують у топ-50 найбільших із капіталізації акцій S&P 500.

Секторальні ETF. Такі фонди інвестують у акції компаній певного сектора, наприклад, технологічного, енергетичного чи медичного, що дозволяє інвесторам зосередити свої інвестиції у конкретній галузі.

– Technology Select Sector SPDR ETF (XLK) – інвестують у акції технологічного сектора в рамках індексу S&P 500;

– The Energy Select Sector SPDR Fund – інвестують у акції енергетичного сектора в рамках індексу S&P500;

– Health Care Select Sector SPDR – інвестують у акції медичного сектора в рамках індексу S&P 500.

Товарні ETF. Ці фонди інвестують у фізичні товари, такі як золото, срібло або нафту, надаючи інвесторам доступ до ринку сировинних товарів без їх зберігання. Є фонди, які інвестують у фізичні товари, наприклад резервуари з нафтою чи склади з металами; є й ті, хто торгує ф'ючерсами на ці товари.

– United States Natural Gas Fund (UNG) – фонд інвестує у ф'ючерси на природний газ у США;

– Teucrium Wheat Fund (WEAT) – фонд інвестує у ф'ючерси на пшеницю;

– Sprott Physical Gold Trust (PHYS) – фонд інвестує в золоті зливки.

Валютні ETF. Ці ETF дозволяють інвесторам вкладати кошти в іноземні валюти, що може бути корисним для хеджування валютних ризиків або спекуляцій на валютному ринку.

- Invesco CurrencyShares Euro Trust (FXE) – фонд інвестує у валюту євро;
- Invesco CurrencyShares Swiss Franc Trust (FXF) – фонд інвестує у швейцарський франк;
- Invesco CurrencyShares Japanese Yen Trust (FXY) – фонд інвестує в японську ієну.

Біткоїн ETF. Такі фонди надають інвесторам доступ до криптовалюти біткоїну через традиційні біржові платформи, спрощуючи процес інвестування в цифрові активи.

- iShares Bitcoin Trust Beneficial Interest (IBIT) – фонд інвестує у BTC.

Інверсні ETF. Ці фонди призначені для отримання прибутку від зниження цін на базові активи, використовуючи опціони або інші фінансові деривативи. Такі фонди створені для захисту інвестиційного портфеля від ринкових спадів, і переважна більшість часу втрачають вартість;

- ProShares Short S&P500 -1x Shares (SH) – фонд ставить на зниження індексу S&P 500 через деривативи.

ETF із кредитним плечем. Ці фонди використовують боргове фінансування та фінансові деривативи для збільшення потенційного прибутку чи збитків, часто у 2 чи 3 рази порівняно з базовим індексом.

- Direxion Daily S&P 500 Bull 3X Shares (SPXL) – фонд спрямований на досягнення потрійного результату у щоденній динаміці порівняно з індексом S&P 500;

- ProShares UltraPro QQQ 3x Shares (TQQQ) – фонд спрямований на досягнення потрійного результату у щоденній динаміці порівняно з індексом NASDAQ-100.

Сьогодні ETF стають одним із головних інструментів фондового ринку завдяки новим інвестиційним стратегіям і поведінці професійних керуючих активами.

Окрім збільшення асортименту продуктів від постачальників ETF, нові тенденції в управлінні портфелем також сприяють більш широкому застосуванню ETF.

Стратегії на основі правил є чудовим прикладом привабливості цього інструменту. Вони покладаються на кількісні моделі для визначення розподілу портфеля замість того, щоб покладатися на дискреційне судження інвесторів. Унікальні переваги ETF, пов'язані з диверсифікацією, ліквідністю та можливістю торгівлі, роблять їх чудовими будівельними блоками для цих систематичних портфелів.



Крім того, сучасні методи інвестування, такі як інвестування на основі оцінки ризиків за допомогою III та передові моделі розподілу активів, зробили ETF незамінним інструментом для більшості інвесторів, від роздрібних інвесторів, які контролюють свої пенсії, до професійних інвесторів, які створюють рішення для власників великих активів або клієнтів приватного банку.

Нещодавно зростання цифрових інвестиційних рішень, відомих як "робо-консультанти" чи штучний інтелект, підштовхнуло активи ETF до зростання, оскільки їх можливість торгівлі робить їх ідеальними для автоматизованих інвестиційних процесів. Незважаючи на те, що волатильність ринку була надзвичайно високою після кризи, пов'язаної з пандемією COVID-19, ETF залишаються кращим способом для інвесторів коригувати свою вразливість до акцій та облігацій.

### Список використаних джерел

1. 17 CFR Parts 239, 270, and 274 Exchange-Traded Funds; Proposed Rule (PDF). U.S. Securities and Exchange Commission. 2008.
2. Fama E. F. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance, American Finance Association*. 1970. Vol. 25 (2). P. 383–417.
3. Leung T., Sircar R. Implied Volatility of Leveraged ETF Options. *Applied Mathematical Finance*. 2014. Vol. 22 (2). P. 162–188.
4. ADV Ratings. World's Top Asset Management Firms. 2022. URL: <https://www.advratings.com/topasset-management-firms> (дата звернення: 01.10.2024).
5. Market share of largest providers of Exchange Traded Funds (ETFs) in the United States. URL: <https://www.statista.com/statistics/294411/market-share-etf-providers-in-the-us> (дата звернення: 01.10.2024).
6. Bebchuk L. A., Hirst S. The specter of the giant three (No. w25914). National Bureau of Economic Research. 2019. URL: <https://www.nber.org/papers/w25914> (дата звернення: 01.10.2024).



УДК 339.54:622.271

JEL Classification: L79

**Лавроненко Г. Г.,**

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,  
Донецький національний університет  
економіки і торгівлі імені Михайла  
Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

**Луценко С. О.,**

канд. техн. наук, доцент,  
доцент кафедри відкритих гірничих робіт,  
Криворізький національний  
університет, м. Кривий Ріг

**Тітов Д. А.,**

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,  
Криворізький національний  
університет, м. Кривий Ріг

**Григор'єв Ю. І.,**

канд. техн. наук, доцент,  
доцент кафедри відкритих гірничих робіт,  
Криворізький національний  
університет, м. Кривий Ріг

## **ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗОРУДНОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Залізна руда є найважливішим для промисловості видом мінеральної сировини. Її запаси відомі в більшості країн світу, але промислово значущі – 83,3% світових – сконцентровані лише в десятці з них, серед яких: Австралія, Бразилія, Індія, Казахстан, Канада, Китай, РФ, США, Україна та Швеція. При цьому в світовій структурі виробництва залізорудної сировини (ЗРС) за даним рейтингом слідує: Австралія (27,4%), Китаї (23,2%), Бразилія (16,7%), Індія (6,3%), РФ (4,6%), Україна (3,7%), ПАР (3,4%) та США (2,3%). Перші дві з цих країн є основними постачальниками на світовий ринок ЗРС – основи для виплавки чавуну, якого в загальному обсязі виробництва ними – менше 4% [1].

Україні 16% світових запасів залізної руди (балансові – 30 млрд. т.) забезпечують I місце за даним показником, VI – за обсягами виробництва ЗРС, IV – за обсягами її експорту. Вона має 80 значних родовищ, 30 з яких розробляють 58% розвіданих запасів, розташованих головним чином (70%) у Криворізькому залізорудному басейні – Кривбасі, який, маючи вісім потужних залізорудних комбінатів, забезпечує понад 80% видобутку руд, маючи 18 млрд. тон їх промислових запасів і випускаючи концентрат, окатиші й агломерат, що забезпечує сировиною внутрішній ринок ЗРС (49%), та 37,7 млн тон її експорту [2-3].

У свою чергу основними споживачами продукції меткомбінатів є будівництво та машинобудування, тому залежність саме від них і визначає зрештою стан та сталий розвиток ринку ЗРС, потреби якого на 86% покриваються вітчизняними гірничодобувними компаніями

Але наразі ми маємо в Україні катастрофічний форс-мажор, зумовлений російською агресією: військовий стан, нестабільність політичного й економічного середовища, демографічні проблеми, девальваційні ризики, подорожчання енергоресурсів, фізичне руйнування основних фондів і зупинка будівництва, стрімке згортання інвестиційних проектів за відсутності бюджетного фінансування призвели до непередбачувано значної дестабілізації економіки України, особливо – ринку металопрокату після зупинки кількох заводів, яке зумовило падіння випуску продукції понад 40%, на тлі загального падіння промислового виробництва в 2023 р. у 24,5%.

За даних умов задля наукового обґрунтування економічних засад сталого розвитку сфери торгівлі України та стабілізації ринку ЗРС зокрема, нами зосереджено увагу на розвитку теоретичних засад оптимізації визначення стратегії розвитку гірничих робіт кар'єрів в умовах мінливої потреби в залізорудній сировині – характерної домінанти сьогодення.

Така постановка досліджень передбачає вирішення множини теоретичних та прикладних завдань, головні з яких стосуються наступного.

Насамперед – це аналіз методів визначення головних параметрів відкритих гірничих робіт та їх зміни в часі, включаючи:

1. Оцінку стану та перспектив розвитку залізорудної промисловості як основного наразі чинника сталого розвитку сфери торгівлі України. Це потребує аналізу існуючих методів і розрахункових принципів визначення кінцевих контурів кар'єрів, методів визначення режиму гірничих робіт та продуктивності кар'єрів, а також – проектних рішень головних параметрів кар'єрів та їх змін в часі з оцінкою стану гірничих робіт залізорудних кар'єрів Кривбасу для вибору методів вирішення.

2. Методологічна основа обґрунтування сталого розвитку означеної техніко-економічної системи (ТЕС) вимагає конкретизації загальної методики та методів дослідження і розвиток концептуальних положень, покладених в їх основу, а також – прийняття робочих гіпотез і відповідне програмне забезпечення.

3. Визначення гірничих можливостей кар'єрів з видобутку руди передбачає дослідження взаємозв'язку параметрів робочих площадок і довжини фронту гірничих робіт; розробку методу визначення максимальної за гірничими можливостями продуктивності кар'єру по руді; дослідження режиму гірничих робіт, що забезпечує досягнення максимально можливої його рудної продуктивності для різних варіантів розвитку гірничих робіт, а також – геологічної характеристики залізорудних родовищ, що розробляються кар'єрами Кривбасу, з визначенням максимальної за гірничотехнічними можливостями продуктивності по руді останніх.

4. Дослідження впливу продуктивності кар'єрів щодо їх сталого розвитку як ТЕС на параметри їх робочої зони й економічну ефективність виробництва залізорудної сировини, що включає дослідження впливу продуктивності кар'єру на економічні показники розробки; визначення параметрів системи розробки, що забезпечують роботу кар'єрів з різною продуктивністю по руді; обґрунтування критерію оцінки варіантів розвитку гірничих робіт; дослідження впливу зміни продуктивності по руді на величину експлуатаційних коефіцієнтів розкриття з обґрунтуванням методики визначення річних обсягів ліквідації відставання за розкриттям при зміні продуктивності кар'єру по руді.

5. Дослідження впливу режиму гірничих робіт і продуктивності кар'єрів на границі відкритої розробки родовищ передбачає обґрунтування показника оцінки економічної ефективності границь відкритих гірничих робіт з розробкою методів визначення граничного коефіцієнта розкриття і граничного коефіцієнта гірничої маси, а також – визначення граничного коефіцієнта розкриття, який забезпечує конкурентоспроможність залізорудного концентрату України на світовому ринку мінеральної сировини в аспекті визначення економічних засад сталого розвитку сфери торгівлі України. Велике значення при цьому має обґрунтування розрахункових принципів визначення границь кар'єрів, впливу режиму гірничих робіт і продуктивності кар'єрів на границі відкритої розробки родовищ та перспективних границь діючих кар'єрів.

Пропонований нами алгоритм визначення стратегії розвитку гірничих робіт на кар'єрах Кривбасу цілеспрямовано й безпосередньо стосується наукового обґрунтування економічних засад сталого розвитку сфери торгівлі України.

Принципово новим та реально значущим є те, що наразі тільки розглянутий підхід до означеної проблеми дозволяє враховувати динаміку надзвичайно різноманітних природних, техніко-економічних та проектно-організаційних й управлінських факторів, і здійснювати це – системно.

Забезпечує це головним чином: ретроспективний та поточний аналіз технічних і економічних показників виробництва концентрату на кар'єрах Кривбасу з визначенням тенденцій та урахуванням динаміки змін; стратегія розвитку гірничих робіт кар'єрів при зміні потреби в залізорудній продукції; методика планування розвитку гірничих робіт в кар'єрі при зміні попиту на залізорудну продукцію в динамічній постановці; економіко-математичні моделі динамічної оптимізації обсягів виробництва залізорудної товарної продукції гірничо-збагачувальних комбінатів; методика перерозподілу продуктивності групи кар'єрів, що входять до складу гірничо-збагачувального комбінату, при зміні потреби в залізорудній продукції.

Остаточна економічна ефективність раціонального розподілу за рудниками обсягів видобутку руди, що видобувається в Кривбасі або галузево в країні, визначається з урахуванням динаміки змін ринкового середовища (кон'юнктури, географії, потенційних ризиків тощо) з одного боку, а з іншого – стратегії оперативної адаптації внутрішнього й зовнішнього сировинних ринків щодо забезпечення надійних економічних засад сталого розвитку сфери торгівлі України в умовах динамічних і масштабних збурень.

### **Список використаних джерел**

1. Коваленко М. О. Стан і перспективи розвитку гірничої промисловості України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Вип. 22. Ч. 2. 2017. С. 170–172.
2. Ковальчук В. А., Короткий В. Ю. Перспективи та ризики гірничорудної галузі України в контексті сталого розвитку. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 8. С. 155–160.
3. Бондар-Підгурська О. В. Науково-методичні аспекти інноваційного розвитку гірничодобувної промисловості в контексті сталого зростання. *Науковий вісник НГУ*. 2014. № 1. С. 143–152.

УДК 338.27:519.71:330.46

JEL Classification: O10

**Микитенко В. В.,**  
д-р екон. наук, професор,  
головний науковий співробітник,  
Інститут демографії та проблем  
якості життя НАН України, м. Київ

## **СУЧАСНІ ТРЕНДИ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕКОНСТРУКТИВНОГО ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕСКАЛАЦІЇ ЗАГРОЗ**

Досліджуючи питання щодо забезпечення реконструктивного просторового розвитку *господарської системи України* (ГСУ) в сучасному соціально-економічному, суспільно-політичному, технологічному та кіберпросторах, насамперед, маємо визначити, яку небезпеку для її *сталого розвитку* (СР) і *сталого господарювання* (СГ) можуть становити різної природи загрози і ризики. В умовах глобалізації суспільства, нарощення масштабів військової агресії РФ проти України, деструктивних змін в усіх сферах життєдіяльності суспільства і нашої держави, загалом, все частіше стають неефективними усталені інструменти стратегування і планування задля досягнення мети при реалізації будь-якого виду розроблених стратегій та сценарного управління ГСУ і, відповідно, об'єктами з *критичною інформаційною інфраструктурою* (КІІ).

Напрацювання автора щодо типізації імовірних сценаріїв організації реконструктивного просторового розвитку ГСУ [1] (інноваційно-інтеграційного, децентралізовано-стабілізаційного, індустриально-економічного, екологічно-сталого, еко-резилієнтного, економіко-резилієнтного, *когнітивно-інформаційного сценарію* (КІС), *гібридного сценарію* (ГБС)) та можливостей реалізації котрого з них у повоєнному періоді дозволяє стверджувати наступне: кожен із восьми запропонованих сценаріїв має свої переваги, недоліки та ризики при реалізації на практиці, але всі вони спрямовані на забезпечення соціально-економічної стійкості, відновлення зруйнованої КІІ та підвищення якості життя. Оптимальним варіантом могла би бути комбінація декількох сценаріїв, залежно від конкретних регіональних і національних потреб. Однак, у контексті реальних подій, які мають місце в державі, маємо звернути увагу, у першу чергу, на два сценарії КІС та ГБС, які можуть бути більш адаптивними на сучасному етапі функціонування ГСУ або ж при їх поєднанні у єдиний формат.

Вважається [2], що найбільш стратегічно переважним сценарієм організації реконструктивного просторового розвитку ГСУ, враховуючи демографічну кризу, відсутність фінансування та корупційні дії суб'єктів державного управління, є КІС. Саме він, за умов достатності інтелектуального потенціалу, дозволить узгоджувати діяльність ГСУ із масштабами *природно-ресурсних активів* (ПРА) через системне уявлення про якість життя та соціетальних можливостей із переформатуванням просторових утворень до локалізованого формату з генеруванням системних умов до СР і СГ, формуючи комплекс таких організаційно-економічних заходів, які й відтворюватимуть його переваги: I) ефективність використання ресурсів: умови дефіциту фінансування стимулюють максимальне залучення цифрових та інформаційних технологій, які дозволяють оптимізувати процеси управління та використання наявних ресурсів; КІС передбачає впровадження інноваційних моделей управління, що мінімізують корупційні ризики шляхом прозорості та підзвітності; II) зменшення потреб і впливу людського фактору: у ситуації демографічної кризи, коли країна втрачає частину працездатного населення, автоматизація процесів, роботизація, цифровізація і дистанційне управління стають важливими елементами підтримки економіки; віддалене управління зменшує залежність від наявних кадрових ресурсів і дозволяє ефективно керувати навіть у критичних умовах; III) боротьба з корупцією: впровадження електронних платформ і систем на основі блокчейну та інших *інформаційно-комунікаційних технологій* (ІКТ) знижує корупційні дії суб'єктів державного управління; автоматизація державних процесів (публічних закупівель, бюджетного контролю) – сприяє прозорості та зменшує можливості для маніпуляцій; IV) залучення іноземних інвестицій: прозора і цифровізована система управління створює сприятливі умови для залучення міжнародних інвесторів, які обережні у країнах із високими рівнями корупції; *когнітивно-інформаційній технології* (КІТ) здатні створювати додаткові можливості для моніторингу та звітності, це підвищує довіру до інвестиційних проєктів; V) фокус на людський капітал: КІС передбачає розвиток когнітивних здібностей, навчання і перепідготовку кадрів для нових економічних умов; увага приділяється розвитку інтелектуального потенціалу, що компенсує демографічні втрати; ІКТ – дозволяють створити нові робочі місця, не обов'язково прив'язані до географічного місця; VI) гнучкість і адаптивність: використання великих баз даних, ШІ та аналітики дозволяє гнучко реагувати на виклики і ризики, що важливо у контексті непередбачуваних загроз; цифрові платформи сприяють швидшій адаптації до змін, що важливо для забезпечення СР в умовах нестабільності; VII) побудова та



введення у практику господарювання "розумних" міст: застосування когнітивно-інформаційних рішень у містобудуванні, створюючи "розумні міста" з інтеграцією технологій для оптимального управління транспортом, енергетикою, екологією, тощо; знижуються витрати та підвищується рівень результативності й ефективності.

Втім, наголосимо: попередні узагальнення [3] щодо стратегування в умовах постійного нарощення загроз і ризиків визначають доцільність реалізації саме ГБС, з огляду на необхідність врахування соціо-еколого-економічного паритету за функціями раціональності витрат, що відповідає прийнятним критеріям цінності результатів. Бо, маємо передбачити відмінність регіонів за обсягом збитків, інфраструктурних втрат і фінансових та кадрових потреб на відновлення, тощо. Тож, перевага на боці стратегування за ГБС із акцентом на *когнітивно-інформаційний сценарний драйвер* (КІСД). Візуалізація (рис. 1) переваг у повоєнному періоді ГБС із акцентом на КІСД – над чисто КІС, свідчить: I) ГБС забезпечує більш широкі можливості для збалансованого розвитку і управління КІІ, поєднуючи сильні сторони КІТ із екологічною стійкістю, соціальною інклюзивністю й економічною стабільністю (досягаються стійкі результати не лише у короткостроковій, але й у довгостроковій перспективі); II) чисто КІС, хоча й пропонує швидкі наукоємні технологічні рішення, але, не забезпечує повної збалансованості у вирішенні складних проблем відбудови з урахуванням специфічності функціонування певного регіону, просторового чи територіального утворення в Україні.

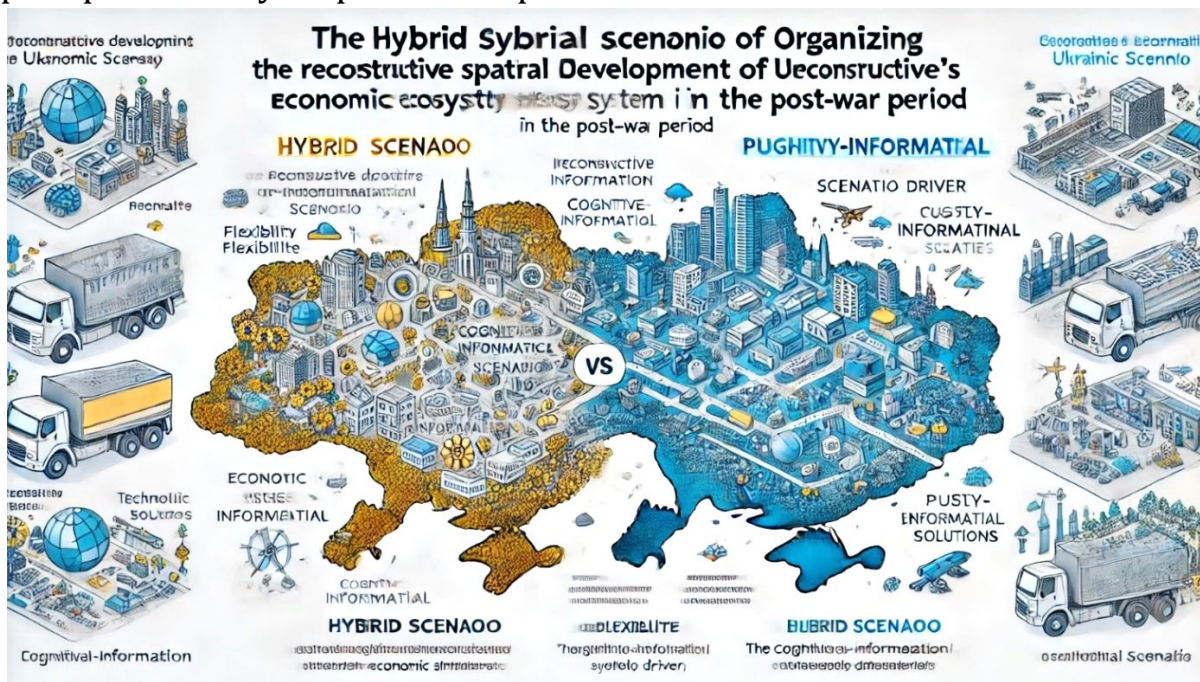


Рис. 1. Схематична візуалізація відмінностей ГБС організації реконструктивного просторового розвитку ГСУ у повоєнному періоді з акцентом на КІСД – від чисто КІС [4]



Візуалізація, за якою порівнюються відмінності та переваги ГБС від чисто КІС потребує відповідної аргументації етапів реалізації ГБС, які пропонуються (рис. 2) у замкненому циклі реалізації організаційно-економічних процедур. Потому, зазначимо: візуалізований алгоритм реалізації ГБС із акцентом на КІСД складається з восьми етапів, реалізованих у замкненому циклі виконання організаційно-економічних завдань, процедур зі оцінювання, аналізу, моніторингу і стратегування. А, саме: I) Аналіз поточного стану та ідентифікація ризиків; II) Визначення пріоритетних напрямків цифрової трансформації; III) Модернізація інституційної інфраструктури; IV) Розвиток комунікаційного простору взаємодії стейкхолдерів; V) Впровадження КІТ для управління природними ресурсами; VI) Інтеграція міжнародних стандартів та практик; VII) Оцінка результатів та адаптація стратегії; VIII) Забезпечення сталого розвитку та безперервності. За замкненою схемою підкреслено унікальність інструментарію, використаного для забезпечення ефективності повоєнної реконструкції та відображено поступовий перехід від аналізу ГСУ та оцінки її стратегічного потенціалу до забезпечення СР і СГ. Маємо пояснити окремі взаємозв'язки між етапами при організації реконструктивного розвитку, так, за: а) Етапами I–IV: формується база для розробки цифрових і когнітивних рішень, забезпечуючи необхідну інфраструктурну і нормативну підтримку; б) Етапами V–VI: сформується взаємозв'язки, які, безпосередньо, впливають на реалізацію інноваційних підходів до управління ПРА, економікою та КІІ, інтегруючи міжнародний досвід і технології; в) Етапами VII–VIII: забезпечується моніторинг і коригування ГБС (у разі відхилень), генеруючи ознаки адаптивності, СР і СГ (а, при суттєвих відхиленнях і загрозах, суб'єкти управління мають повертатися до виконання завдань за Етапами I – IV).



Рис. 2. Замкнений Алгоритм реалізації ГБС організації реконструктивного просторового розвитку ГСУ у повоєнному періоді з акцентом на КІСД [4]

### Список використаних джерел

1. Микитенко В.В. Типізація систем сталого господарювання та формалізація їхніх базових моделей. *Наука та наукознавство*. 2022. № 3 (117). С. 21–35. <https://doi.org/10.15407/sofs2022.03.021>.
2. Микитенко В.В. Ситуаційна інформаційна обізнаність конфігураційних трансформацій національної системи сталого господарювання. *Доповіді VII Міжнар. наук.-практ. конференції "Інноваційна модернізація економіки України в умовах євроінтеграційних процесів"* (м. Кременчук, 15-16.11.2022). Кременчук: Кременчуцький нац. ун-т імені Михайла Остроградського, 2022. С. 340–343.
3. Victoria Mykytenko (2024). Directions of elimination of threats and risks of the russian military aggression to the socio-economic stability of Ukraine. *Abstracts International Scientific Conference entitled "The economic and social impact of conflicts on the modern world"*. Academy of Applied Sciences Mazovia, Siedlce, Poland. 2024. P.79-80.
4. Микитенко В.В., Капінос М.С., Надоша О.В., Порохнявий Ю.Б. А.С. України №66068 Програмний продукт "Цільове програмне забезпечення: Функціональний, загально-конкурентний і потенційно-факторний набір стратегій сталого розвитку: формування оцінка-прогнозування результативності "Dnepr Strategy Development v.1.0". Заявлено: 13.04.2016 р. № 66428. *Офіційний бюлетень авторське право і суміжне право*, 2016. № 41. С. 508; 672.

УДК 338.439

JEL Classification: Q18

**Сташкевич І. О.,**

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,  
Донецький національний університет  
економіки і торгівлі імені Михайла  
Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

### **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Продовольча безпека є однією з основних складових національної безпеки України, особливо в умовах воєнної агресії та глобальних кліматичних змін. Питання продовольчої незалежності країни набуло

першочергового значення, тому в 2023 році уряд затвердив Стратегію продовольчої безпеки до 2027 року, яка поєднує заходи щодо підвищення продовольчої стійкості та досягнення цілей сталого розвитку [1].

**Підтримка аграрного сектору та розвиток сільського господарства:** Аграрний сектор відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки, оскільки Україна є одним із найбільших виробників зернових та олійних культур у світі. Підтримка аграрного сектору полягає у підвищенні продуктивності, технологічному оновленні та забезпеченні стабільного доступу до ринків збуту. Для досягнення цих цілей передбачено такі заходи:

- **інвестиції в інфраструктуру:** розвиток систем зрошення, відновлення родючості ґрунтів та модернізація зберігання агропродукції;
- **інноваційні рішення:** впровадження сучасних агротехнологій, діджиталізація процесів, точне землеробство для підвищення ефективності ресурсів;
- **фінансова підтримка:** доступ до кредитів і державних програм підтримки фермерів [1], [3].

Уряд ставить акцент на підтримці аграрних виробників у період воєнного стану, що включає розвиток логістики для безперебійного постачання продукції як на внутрішній, так і на зовнішній ринок.

**Реформування державного регулювання та координація продовольчої безпеки:** Одним із ключових завдань уряду є підвищення ефективності державного регулювання продовольчого сектора. Для цього заплановані наступні заходи:

- **створення продовольчих резервів:** стратегічні запаси продуктів харчування для кризових ситуацій;
- **оптимізація логістики:** вдосконалення транспортних мереж для швидкої доставки продовольства в зони кризи;
- **прозорість та контроль якості:** зміцнення контролю за якістю продуктів на всіх етапах виробництва та реалізації [1], [2].

Ці заходи є частиною державної стратегії на період до 2027 року, спрямованої на посилення стійкості країни до глобальних викликів.

**Інтеграція до міжнародних ринків і експортний потенціал:** З огляду на глобальні продовольчі виклики та стратегічне значення України на світовому ринку, пріоритетним напрямом є інтеграція до міжнародних ринків та нарощування експорту сільськогосподарської продукції. Стратегія включає:

- **розширення торгівлі з ЄС:** забезпечення доступу української продукції до міжнародних ринків;
- **зменшення бар'єрів для експорту:** спрощення митних процедур та підвищення стандартів якості;
- **диверсифікація ринків збуту:** розширення торговельних можливостей та укладення нових торговельних угод [1].

**Розвиток локальних ринків та підтримка малих виробників:** Малі фермерські господарства відіграють важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки на регіональному рівні, що сприяє рівномірному розподілу продовольства та забезпеченню зайнятості населення в сільських регіонах. Основні заходи включають:

- **підтримка малих фермерів:** розвиток програм, що сприяють конкурентоспроможності та доступу до ринків збуту;
- **кооперація фермерів:** створення кооперативів для оптимізації використання ресурсів і поліпшення збуту продукції;
- **локальні ринки:** розширення можливостей для реалізації місцевої продукції на внутрішньому ринку [2], [3].

**Адаптація до кліматичних змін та інновації в агросекторі:** Кліматичні зміни вже впливають на аграрну продуктивність, тому одним із головних напрямів є адаптація сільського господарства до нових кліматичних умов. Ці заходи включають:

- **інновації для клімат орієнтованого землеробства:** розробка нових сортів рослин, стійких до кліматичних ризиків, і впровадження систем зрошення;
- **органічне виробництво:** стимулювання органічних методів землеробства для зменшення екологічного впливу;
- **зменшення викидів CO<sub>2</sub>:** зменшення вуглецевого сліду аграрного сектору шляхом впровадження "зеленої енергетики" у виробництві [1].

Таким чином, підвищення продовольчої безпеки України є складовою її стратегії сталого розвитку. Комплексний підхід до розвитку аграрного сектора, реформування системи управління продовольчою безпекою, інтеграція до міжнародних ринків, підтримка малих виробників та адаптація до кліматичних змін є ключовими напрямками для забезпечення стабільного та надійного продовольчого постачання країни. Ці заходи не лише посилять продовольчу безпеку, але й сприятимуть довгостроковому економічному зростанню та стійкості до зовнішніх викликів.

### Список використаних джерел

1. Закон України "Про продовольчу безпеку України". URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0038525-23#n2> (дата звернення: 27.09.2024).
2. Урядовий портал. "Досягнення визначених Стратегією продовольчої безпеки цілей передбачає два етапи". URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/dosiahnennia-vyznachenykh-stratehiieiu-prodovolchoi-bezpeky-ukrainy-tsilei-perebachietsia-dvoma-etapamy> (дата звернення: 27.09.2024).
3. Кабінет Міністрів України. "Стратегія продовольчої безпеки України на період до 2027 року". URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/uploads/public/66a/10e/709/66a10e709122b515254646.pdf> (дата звернення: 27.09.2024).

УДК 338.43

JEL Classification: Q11

**Харлан В. М.,**  
здобувачка вищої освіти,  
Державний торговельно-економічний  
університет, м. Київ

## **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ**

Україна має великий потенціал завдяки природним ресурсам: близько 70% території складають сільськогосподарські угіддя, з яких 60% займають родючі чорноземи. Кліматичні умови сприяють вирощуванню різних культур – від зернових і олійних до овочів і фруктів.

Сільськогосподарська галузь включає рослинництво, тваринництво та переробну промисловість. У рослинництві основними культурами є пшениця, кукурудза, соняшник та соя, що робить Україну одним із найбільших світових експортерів. У тваринництві ключовими напрямками є скотарство, свинарство, птахівництво та вівчарство. Харчова промисловість виробляє олію, борошно, цукор, молочні та м'ясні продукти [2].

До початку війни Україна була однією з п'ятірки найбільших експортерів зернових у світі, постачаючи  $\frac{3}{4}$  виробленого, зокрема 10 % світового експорту пшениці, 14 % кукурудзи та понад 47 % соняшникової олії. У 2023 році було експортовано 16,1 млн т пшениці, 26,2 млн т кукурудзи та 5,7 млн т соняшникової олії [3].

Географічна структура експорту сільськогосподарської продукції України зазнала певних змін. Традиційно основними ринками збуту української продукції були країни Європейського Союзу, Азії та Африки. У 2022 році експорт аграрної продукції до ЄС зріс із 6,93 млрд євро у 2021 році до 13,21 млрд євро. За перші п'ять місяців 2023 року зростання становило 60%, досягнувши 5,65 млрд євро. У свою чергу, частка експорту до країн Азії та Африки залишається стабільною, проте через зміни в логістичних шляхах та портових операціях географія експорту зазнала певних коригувань.

Україна є важливим імпортером аграрної продукції з ЄС (зазначити що саме ми імпортуємо), займаючи 14-е місце серед найбільших імпортерів, але імпорт у 2022 році знизився до 2,93 млрд євро. Проте за січень–травень 2023 року імпорт зріс на 37%, до 1,41 млрд євро [2].

На сьогодні Україна відіграє ключову роль на світовому ринку сільськогосподарської продукції, забезпечуючи значну частку світового експорту. Загальний обсяг експорту основних сільськогосподарських продуктів (зокрема, кукурудзи, пшениці, соняшникової олії та шроту) у 2023 році склав 58,1 млн тонн. Це понад 14% від загального світового експорту сільськогосподарської продукції, що свідчить про високу конкурентоспроможність України на міжнародній арені.

Україна є одним із провідних експортерів кукурудзи, займаючи 15% світового ринку цієї культури. Також країна забезпечує 10% світового експорту пшениці, що є важливим показником у світовій продовольчій безпеці. Окрім цього, Україна виступає лідером у виробництві та експорті соняшникової олії, постачаючи понад половину (51%) цього продукту на світовий ринок. Ще більш вражаючою є частка України у світовому експорті шроту – 58%, що робить її провідним постачальником цього важливого продукту тваринницької промисловості [5, с. 34-43].

Протягом 2018–2023 років сільськогосподарська галузь України зіткнулася з численними викликами, що суттєво вплинули на обсяги виробництва та експорту. Зокрема, зміни в економічній ситуації, погодні умови та зовнішні фактори спричинили коливання в динаміці виробництва основних товарних груп, таких як зернові, олійні культури, овочі та продукти тваринництва. Це знайшло відображення в зміні обсягів виробництва, що детально представлено в таблиці 1.1, де наведено дані за 2019–2024 роки.

Таблиця 1

**Обсяги виробництва основних груп сільськогосподарської продукції в Україні за 2019-2024 роки [1]**

Рік	Зернові культури (млн тонн)	Олійні культури (млн тонн)	Овочі (млн тонн)	Фрукти (млн тонн)	М'ясо (млн тонн)	Молоко (млн тонн)	Яйця (млрд шт)
2019	75.1	16.1	9.0	3.0	2.4	9.7	16.8
2020	65.0	17.0	8.0	2.8	2.3	9.3	16.5
2021	82.0	16.5	8.5	3.0	2.4	9.0	16.2
2022	53.0	9.0	5.5	2.0	1.8	6.8	11.8
2023	60.0	12.0	6.2	2.5	2.0	7.0	12.0
2024 (станом на 10.08)	65.0	13.5	7.0	2.8	2.1	7.2	12.5

Україна має значний потенціал для зміцнення своїх позицій на світовому ринку сільськогосподарської продукції. Реалізація цього потенціалу залежить від здатності країни ефективно використовувати свої конкурентні переваги



**СЕКЦІЯ 2. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ**  
**SECTION 2. ACCOUNTING AND TAXATION**

УДК 657.651

JEL Classification: Q14

**Юрченко О. В.,**

канд. екон. наук, доцент,  
асистент кафедри аудиту, обліку та оподаткування,

Центральноукраїнський національний  
технічний університет, м. Кропивницький

**Бондаренко Т. О.,**

здобувачка другого (освітньо-  
професійного) рівня вищої освіти,

Центральноукраїнський національний  
технічний університет, м. Кропивницький

**Масаєв К. В.,**

здобувач другого (освітньо-  
професійного) рівня вищої освіти,

Центральноукраїнський національний  
технічний університет, м. Кропивницький

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ  
ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Основою діяльності будь-якого підприємства є власний капітал, що створюється засновниками та збільшується у процесі господарської діяльності. Основою власного капіталу є внесений реєстрований капітал. У процесі діяльності підприємства формують резервний капітал, додатковий капітал, капітал у дооцінках та залучають також капітал інших суб'єктів господарювання. Цей капітал, залучається до господарювання або на основі позики на основі контракту, або на основі тимчасового користування. Ці складові формують у бухгалтерському обліку термін "капітал".

В умовах ринку будь-яке підприємство самостійно розробляє модель обліково-аналітичного забезпечення обліку, що забезпечує інформацію про діяльність підприємства для всіх зацікавлених користувачів. Відповідно, облікова політика підприємства формується та застосовується таким чином, щоб на основі певної методики збору й обробки даних забезпечити потреби менеджменту в достатній оперативній, релевантній інформації для



прийняття рішень та забезпечити потреби складання фінансової, податкової звітності. Кожне підприємство має розробити регламент з облікової політики, де має бути передбачено варіант обраний підприємством з можливих представлених чинним законодавством із урахуванням особливостей діяльності підприємства та інформаційних запитів менеджменту. Застосовуючи альтернативні способи та прийоми обліку, обрані у розпорядчому документі про облікову політику, підприємства враховують їх вплив на основні показники фінансового стану та результат діяльності.

Аудит власного капіталу відіграє ключову роль у підтриманні довіри інвесторів та кредиторів аграрних підприємств. Обліково-аналітичне забезпечення аудиту власного капіталу сприяє підвищенню якості аудиторських процедур, ефективності виявлення та оцінки ризиків суттєвого викривлення, а також обґрунтованості аудиторських висновків та рекомендацій.

У діяльності та бухгалтерській практиці сільськогосподарських підприємств виникають труднощі, пов'язані з фінансовим плануванням, формуванням та обліком елементів власного капіталу, зокрема резервного, додаткового фондів та капіталу в дооцінках. Більшість аграрних компаній за своєю організаційно-правовою структурою не зобов'язані використовувати послуги аудиторів для підтвердження достовірності фінансових звітів. Тому проведення перевірки власного капіталу набуває особливої важливості. Від точності, правдивості та законності цього процесу залежать не лише прибутковість і результативність діяльності, але й стратегічні рішення щодо розвитку бізнесу, інвестиційної стратегії, отримання кредитів та освоєння нових ринків.

Специфіка аграрного сектору створює додаткові виклики для обліково-аналітичного забезпечення аудиту власного капіталу. Сезонність виробництва, залежність від природно-кліматичних умов та довгий виробничий цикл впливають на формування та використання капіталу.

Резервний капітал у аграрних підприємствах особливо важливий для покриття можливих збитків від неврожаїв чи цінових коливань на сільськогосподарську продукцію. Додатковий капітал може включати вартість безоплатно отриманих основних засобів, таких як земельні ділянки чи сільгосптехніка.

Капітал у дооцінках у аграрному секторі часто пов'язаний з переоцінкою біологічних активів та сільськогосподарської продукції, що вимагає особливої уваги при проведенні аудиту.

Аудит власного капіталу аграрних підприємств повинен враховувати специфіку галузі, зокрема:

- перевірку правильності оцінки та обліку земельних ресурсів;
- аналіз формування статутного капіталу, особливо якщо він включає майнові паї;
- оцінку правильності обліку державних субсидій та їх впливу на власний капітал;
- перевірку коректності відображення операцій з біологічними активами [2].

Якісний аудит власного капіталу допомагає аграрним підприємствам не лише забезпечити достовірність фінансової звітності, але й оптимізувати структуру капіталу, підвищити інвестиційну привабливість та забезпечити фінансову стійкість в умовах мінливого аграрного ринку. Тому інформаційно-аналітичне забезпечення аудиту власного капіталу є очевидним. Від правильності, достовірності і законності його проведення залежить як прибутковість і ефективність діяльності підприємства, так і подальші рішення щодо розвитку підприємства, інвестиційної та кредитної політики, виходу на зовнішні ринки [4].

Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення аудиту власного капіталу дозволить покращити корпоративне управління, прозорість та підзвітність сільськогосподарських підприємств, що є важливим для залучення інвестицій та сталого розвитку галузі.

### Список використаних джерел

1. Давидов Г. М., Шалімова Н. С., Лисенко А. М., Магопєць О. А. Оподаткування та державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників: регіональні пріоритети та євроінтеграційні процеси : монографія. Кропивницький : ФОП Александрова М. В., 2017. 208 с.
2. Заволока Ю., Івко А., Сідненко М. Роль власного капіталу в системі прийняття стратегічних рішень суб'єкта господарювання. *Débats scientifiques et orientations prospectives du développement scientifique*. 2021. URL: <https://doi.org/10.36074/logos-05.02.2021.v1.30>.
3. Магопєць О. А. Оптимізація податкового навантаження сільськогосподарських товаровиробників в умовах застосування спрощеної системи оподаткування. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. Кропивницький : ЦНТУ, 2017. Вип. 31. С. 160–171.
4. Пугаченко О.Б., Гредякін О.М. Цілі сталого розвитку: ретроспектива, передумови прийняття, склад і суть. Здоров'я і суспільство в умовах війни: Збірник наукових статей. Кропивницький: ЦІРоЛ, 2022. С. 287–291.

**СЕКЦІЯ 3. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ**  
**SECTION 3. FINANCE, BANKING AND INSURANCE**

УДК 336.71

JEL Classification: G21

**Дзюблюк О. В.,**

д-р екон. наук, професор,  
професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,  
Західноукраїнський національний  
університет, м. Тернопіль

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК БАНКІВ ЯК ЗАСІБ  
КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ НА ГРОШОВОМУ РИНКУ**

Процес формування у ХХІ ст. шостого технологічного укладу економіки, де інновації та наука виступають основною продуктивною силою, об'єктивно змушує банківський сектор застосовувати ефективну інноваційну стратегію розвитку як необхідну умову виживання і здобуття конкурентних переваг на грошовому ринку. Інноваційний розвиток є особливо відчутним саме у банківській сфері, де систематичне впровадження новітніх продуктів і технологій є запорукою успішності реалізації бізнес-моделей, ефективного управління банками як комерційними підприємствами, а також перемоги у конкурентній боротьбі шляхом завоювання й утримання відповідних сегментів грошового ринку.

Інноваційний розвиток банків є вимушеною відповіддю на сучасні процеси глобалізації, сек'юритизації та інформатизації, які істотно змінили вигляд банківської системи за останній період. Це означає, що новітні продукти і технології, пов'язані із електронними транзакціями, банківськими картками, сучасними інструментами інвестування коштів та хеджування фінансових ризиків, кардинально видозмінили усю банківську діяльність, надавши їй такого динамізму, який донедавна був притаманний лише ІТ-галузі. Комерційні банки змушені не лише постійно розширювати і вдосконалювати пропоновані клієнтам продукти, але і трансформувати власні управлінські і організаційні системи для підвищення ефективності своєї діяльності і рівня конкурентоспроможності.

Західна економічна думка представлена досить широким спектром наукових досліджень щодо змісту і цілей інноваційної активності фінансового сектору. Так, Дж. Сінкі стверджує, що інновації у сфері фінансового та банківського обслуговування викликані необхідністю

отримувати прибуток в умовах конкурентної боротьби [1]. На думку В. Стефанеллі, інновації у банківському менеджменті змушують фінансовий сектор переглянути свої бізнес-моделі та відносини з ринком [2]. Е. Шуренберг вважає, що більшість фінансових інновацій для споживачів, як правило, є способами збільшення прибутку для постачальників фінансових послуг шляхом ускладнення простих продуктів [3]. На противагу йому, І. Хал розглядає фінансові інновації якраз з позицій вигоди для інвесторів і користувачів банківських послуг [4].

Деякою мірою поза увагою залишаються ті напрями дослідження, які стосуються формулювання чіткої управлінської стратегії банків на основі обґрунтування сукупності факторів, що забезпечують реалізацію потенціалу нових наукових ідей і винаходів в інтересах забезпечення ефективного функціонування та розвитку інститутів банківської системи. Саме у такому контексті інноваційна стратегія банків має бути направлена насамперед на оптимізацію управління ресурсним потенціалом, краще задоволення наявних потреб клієнтів, а також розробку й технічне вдосконалення послуг для адекватної відповіді на усе нові запити клієнтури відповідно до економічних змін у глобалізованому середовищі та зростання конкуренції на грошовому ринку.

Інновації в банківському секторі можна розглядати як різноманітні економічні, організаційно-управлінські, інституційні, фінансові, інформаційно-технологічні нововведення у всіх сферах функціонування банку. З таких позицій банківські інновації можна вважати специфічним видом фінансових інновацій, реалізованих банками на грошовому ринку або у власній діяльності у формі впровадження нового або вдосконаленого існуючого банківського продукту, послуги, процесу, організаційної форми або технології з метою більш ефективного формування та розміщення ресурсного потенціалу комерційного банку.

Результати інноваційного розвитку банків можуть бути оцінені з позицій інституційних учасників грошового ринку: 1) для банківських установ такими результатами є підвищення рівня конкурентоспроможності і прибутковості внаслідок розширення клієнтської бази, а також ефективності роботи за рахунок оптимізації організаційної структури та збільшення технологічних можливостей; 2) для клієнтів банків результатом є поліпшення якості і доступності банківських послуг та розширення їх асортименту з урахуванням останніх досягнень новітніх інформаційних технологій; 3) для економіки результат передбачає поліпшення якості життя суспільства через доступ до ширшого кола банківських послуг та новітніх фінансових технологій, що сприяє поживленню господарської активності та оптимізації економічних відносин.

Реалізація ефективної стратегії інноваційного розвитку банків передбачає визначення чітких структурних компонентів управлінського процесу, що утворюють найбільш сприятливі напрями діяльності банківського сектору в умовах глобалізації та загострення конкурентної боротьби, виходячи із необхідності протистояння високим ризикам бізнесової діяльності та зростаючим загрозам розгортання глобальних фінансових криз. До складу таких компонентів доцільно віднести три наступні:

по-перше, впровадження інноваційних банківських продуктів та новітніх послуг, здатних задовольнити широке коло потреб споживачів на фінансовому ринку, а також удосконалення уже існуючих видів банківських послуг із застосуванням технологічних інновацій;

по-друге, запровадження інноваційних методів просування банківських продуктів до кінцевого споживача та новітніх маркетингових стратегій їх продаж, що виводять комерційні банки далеко за межі посередницької діяльності у перерозподілі кредитних ресурсів і здійсненні розрахунків;

по-третє, удосконалення структури управління банку і його окремих підрозділів, а також систем внутрішнього контролю у банках, що сприяють підвищенню ефективності функціонування банку, швидкості проходження управлінських рішень та формуванню ефективної системи банківського ризик-менеджменту.

Інноваційний розвиток стає найважливішим фактором досягнення конкурентної переваги комерційних банків в глобалізованому фінансовому просторі. А тому першим і головним напрямом перемоги у конкурентній боротьбі за клієнта стає управління технологічними інноваціями у продуктовому ряді банківської сфери, під якими слід розуміти створення нових і вдосконалення вже існуючих банківських продуктів, а також використання сучасних інформаційних технологій та технологічного обладнання з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності банківських послуг. Це вимагає від банків у боротьбі за клієнта і відповідні сегменти грошового ринку здійснювати перманентний пошук і пропонувати усе ширший спектр банківських послуг, здатних задовольнити зростаючі запити клієнтури. До них, зокрема, належать мікрофінансування, інноваційні фінансові інструменти строкового ринку, включаючи фінансові ф'ючерси, опціони, іпотечні цінні папери, інструменти валютного ринку, технологічно удосконалені безготівкові розрахунки фізичних осіб, інструменти хеджування фінансових ризиків, управлінням грошовими коштами та іншими активами клієнтів, а також ряд інших послуг із широким використанням нових інформаційних технологій. Головними ознаками інноваційної стратегії розвитку банків є розробка

нових або модернізація уже існуючих банківських продуктів, а також оптимальне застосування залучених банками ресурсів у процесі реалізації відповідної ресурсної політики, спрямованої підвищення ефективності банківського бізнесу загалом [5].

Другий важливий напрям управління банківськими інноваціями пов'язаний із новітніми методами і маркетинговими стратегіями просування банківських послуг до споживача, адже глобалізація та інформаційні технології, змушують комерційні банки конкурувати із широким колом небанківських фінансових установ. У цьому контексті активне використання online-технологій створює сприятливі умови для забезпечення прозорості ринкових відносин, дозволяючи клієнтам без особливих витрат енергії і часу обирати найбільш вигідні для себе пропозиції банківських послуг, що істотно звужує для банків можливість цінового диктату внаслідок монополізації цілих секторів грошового ринку, як це мало місце раніше. Даний напрям інноваційного розвитку банківської справи відображає докорінну зміну підходів у взаємодії банку з клієнтами, коли в епоху усе більшої віртуалізації бізнес-середовища надання відповідних банківських послуг стає усе простіше, швидше і дешевше саме через мережу інтернет.

Третім важливим напрямом управління інноваційного розвитку банків є оптимізація організаційних структур самих банків, відображаючи їх здатність пристосуватись до потреб у змінах технологічних підходів до побудови власної бізнес-моделі у такий спосіб, щоб вона максимально відповідала викликам фінансового ринку та існуючого на ньому конкурентного середовища, пов'язаного із наданням широкого розмаїття фінансових послуг на основі високих технологій. Даний напрям управління банками відображає серйозні зміни усієї парадигми банківської інноваційної діяльності. Адже якщо раніше банки зосереджували свою увагу в основному на продуктових інноваціях, що забезпечували тимчасову конкурентну перевагу на грошовому ринку, то в сучасних умовах головне місце відводиться інноваціям самих банківських бізнес-моделей, які дозволяють суттєво покращувати фінансові показники та є головними засобами конкурентної боротьби за клієнта.

Таким чином, економічна цінність банківських інновацій за вказаними напрямками визначається зростанням прибутковості і ефективності використання ресурсів, розширенням масштабів банківського бізнесу і можливостей для подальшого реінвестування капіталу. В умовах усе зростаючої конкуренції на грошових ринках банківські інновації будуть передусім спрямовані на залучення нових і утримання існуючих клієнтів, а також на розширення спектру

банківських послуг і вдосконалення технологій їх надання відповідним споживачам. Це означає, що для того, щоб не втратити конкурентні переваги, банки повинні постійно удосконалювати свої операції і послуги, впроваджувати більш прогресивні структури управління, які дозволяли б гнучко реагувати на мінливі зовнішні умови і одночасно забезпечували б якість своєї діяльності, контроль витрат і ефективності, тобто реалізовувати ефективну інноваційну стратегію свого розвитку.

### **Список використаних джерел**

1. Sinkey, J. F. Commercial Bank Financial Management in the Financial-services Industry. 6th edition. New York: Prentice Hall, 2002. 696 p.
2. Stefanelli, V., Manta, F. Digital Financial Services and Open Banking Innovation: Are Banks Becoming 'invisible'? Global Business Review. 2023.18 p.
3. Schurenberg, E. Eight Financial Innovations to Believe In. URL: <https://www.cbsnews.com/moneywatch/>
4. Hull, I. The development and spread of financial innovations. Quantitative Economics. 2016. №7. pp. 613-636.
5. Дзюблук О., Галіцейська Ю. Теоретичні та прикладні аспекти реалізації банками ресурсної політики : Монографія. Тернопіль: Вектор, 2012. 208 с.

УДК 338.5

JEL Classification: F33

**Єршова Г. В.,**  
канд. екон. наук,  
старший науковий співробітник,  
ДУ "Інститут економіки та прогнозування  
НАН України", м. Київ

### **ТЕНДЕНЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ**

Питання стримування інфляції актуальне для будь-якої країни, а особливо для тої чия економіка потерпає від агресивної, широкомасштабної війни. Крихка рівновага, яку вдалося досягти у 2023 р. після істотного підвищення інфляції у 2022 р. (споживча інфляція досягла 26,6%) поступово руйнується і вже за підсумками 2024 р. прогнозується інфляція

на рівні 8,5% [1]. Серед основних причин пришвидшення інфляції НБУ називає підвищення тарифів на електроенергію, зростання акцизів та низьку цьогорічну врожайність, додаючи, що лише на окремих компонентах базового ІСЦ позначилося ослаблення обмінного курсу гривні. Чи ж справді, зниження вартості національної валюти не має істотного впливу на інфляційні процеси в Україні?

Після фіксації курсу національної валюти на початку широкомасштабної війни, НБУ з 03.10.2023 р. ухвалив рішення щодо переходу до керованої гнучкості обмінного курсу гривні, що передбачає відновлення ринкових механізмів дії валютного ринку з одночасним збереженням підвищеної ролі регулятора у підтримці курсу національної валюти за рахунок інтервенцій. Зазначимо, що у довоєнний період, наприклад 2021 р., купівля НБУ валюти на валютному ринку перевищувала її продаж у майже 3 рази, а сальдо валютних інтервенцій НБУ було позитивним (табл. 1). У 2022 р. продаж валюти НБУ над її купівлею був у 9,3 рази більший, що виглядає логічним при майже паралізованому шоковому стані економіки під час повномасштабної війни. Водночас у 2023 р. переважання продажу валюти НБУ над купівлею вже становило 131 рази, а за 9 міс. 2024 р. – 183 рази.

Таблиця 1

**Валютні інтервенції НБУ за період  
з 02.01.2019 по 13.09.2024 р., млн дол. США [НБУ]**

Роки	Продаж	Купівля	Сальдо
2019	529,2	8462,6	7933,4
2020	3891,0	4929,0	1038,0
2021	1275,7	3690,7	2415,0
2022	26380,6	3267,9	-23112,6
2023	28829,7	219,8	-28609,9
2024	21812,4	119,2	-21693,2

За час повномасштабної війни інтервенції НБУ склали 74958,5 млн дол. США, в той час викуплено ним на валютному ринку було лише 2950,12 млн дол. США (89% з яких було придбано у 2022 р.). За майже рік дії гнучкого контрольованого обмінного курсу сальдо валютних інтервенцій склало (-) 22584,96 млн дол США, що, зважаючи на від'ємні результати платіжного балансу, забезпечується за рахунок фінансової допомоги міжнародних партнерів. Натомість за січень-вересень 2024 р. національна валюта відносно долара США девальвувала на 8,2%, а порівняно з середньозваженим курсом за 2022 р. – на 21,6% (у розрахунку використовувались середньозважені показники за відповідний період).



Вищевикладене дає підстави зробити висновок, що дія режиму керованої гнучкості валютного курсу, що була запроваджена майже рік тому не призвела до повернення довоєнної ринкової активності на валютному ринку, а курс національної валюти підтримується за рахунок істотних інтервенцій НБУ. З позитивного, слід відмітити зближення готівкового та офіційного обмінного курсів (у 2022-2023 рр. різниця між ними становила близько 20%, станом на кінець літа 2024 р. – 0,6%).

Відчутна девальвація національної валюти є одним із вагомих факторів зростання інфляції, особливо в імпортозалежних країнах, до якої відноситься Україна. Дослідження впливу перенесення зміни обмінного курсу на зростання інфляції, свідчать, що в залежності від швидкості зміни обмінного курсу інфляція реагує по-різному. Так ревальвація національної валюти не має (або він є незначним) впливу на інфляційні/дефляційні процеси, а ось девальвація має відчутний вплив [2]. Серед науковців і практиків є різні підходи щодо оцінки впливу девальвації на інфляційні процеси. Зокрема, окремі дослідники зазначають, що зміна курсу на 1% призводить до зміни інфляції на 0,63-0,64% [3], інші дослідження відмічають зміну у 0,45% [4], або 0,40-0,42%, що в значній мірі залежить від розвиненості економіки та ринкових механізмів в країні. Для вітчизняної економіки зміна курсу на 1% призводить до змін інфляції на 0,71% [5], що в значній мірі обумовлено її імпортозалежністю. Зокрема, за зміни номінального ефективного обмінного курсу до 3% на квартал відчувається значний вплив на інфляцію (зміна курсу на 1% веде до змін інфляції на 0,71%). У цьому контексті доцільно зазначити, що у III кв. 2023 р. девальвація гривні склала 1,6%, у I кв. 2024 р. – 2,1; II кв. – 2,8; III кв. – 0,6%. З лагом у декілька місяців девальвація національної валюти стає чинником зростання інфляції, розкручуючи її маховик не лише у сегменті імпортованих товарів, але і у сегментів вітчизняної продукції. Тобто, якщо брати до уваги нелінійний ефект перенесення обмінного курсу на внутрішні ціни, то пришвидшення інфляції, що нині спостерігається, спричинене, не лише зростанням тарифів на електроенергію та інших факторів, які зазначав НБУ, але і девальвацією гривні. Вплив девальвації опосередковано підтверджує НБУ [6], розглядаючи чинники пришвидшення інфляції, зокрема, відмічаючи значний тиск курсового чинника на зростання цін по групі непродовольчих товарів, імпортованій сировині тощо.

Поряд з пришвидшенням інфляції, істотна девальвація гривні відносно долара США нівелює спроби регулятора забезпечити привабливість депозитних гривневих вкладень. Зазначимо, що упродовж 2022-2023 рр. депозитні вкладення в банківську систему активно зростали, забезпечивши щорічний

20% приріс. Станом на кінець липня 2024 р. приріст депозитних вкладів відносно відповідного періоду попереднього року становив 15,5%. Однак, левова частка депозитів (на кінець липня 2024 р. вона становила 67,7%) вкладена на умовах "вимоги", тобто з можливістю миттєвого доступу та їх зняття. Близько 26% вкладень (з тенденцією до зменшення) здійснені у депозити строком до 1 року, і лише 6,2% вкладень у банківську систему мають терміни погашення більше року. Близько третини усіх депозитів припадає на вкладення в іноземній валюті, які теж мають чітку тенденцію до обмеження строковості. Така тенденція не є проявом впливу війни на фінансовий сектор, а є реакцією на структурні проблеми, зокрема і в банківській сфері, та виявом недовіри до її діяльності, починаючи з 2014 року.

Останнім часом спостерігається стабільне зниження процентної ставки по депозитам (зокрема, з липня 2023 р. по липень 2024 р. середньозважена процентна ставка за новими депозитами нерезидентів знизилася з 10,5% (в нац. валюті – 12,6%) до 7,1% (в нац. валюті – 8,6%) (середньозважені ставки в річному обчисленні, %). Процентна ж ставка на вклади "на вимогу" на кінець липня 2024 р. становила 4,8%, що істотно нижче за середньозважену процентну ставку та не покриває навіть інфляційних втрат. Водночас, враховуючи те, що прибуток від депозитів оподатковується загальною ставкою у 19,5% (ПДФО 18% та військовий збір – 1,5% з перспективою збільшення до 5%) привабливість депозитів стає ще нижчою.

У зв'язку з цим, слід констатувати, що незважаючи на офіційну риторику НБУ щодо привабливості гривневих вкладів та їх можливості уберегти кошти вкладників від інфляційного знецінення, на практиці виявляється, що населення та суб'єкти господарювання віддають перевагу можливості швидкого доступу до власних коштів, ніж забезпечення прибутків та покриття інфляційних втрат. Поряд з цим, враховуючи прогноз НБУ щодо інфляції у 2024 р. у розмірі 8,5%, депозити в національній валюті можуть остаточно втратити привабливість в якості інструменту збереження заощаджень, що буде в подальшому збільшувати тиск на валютний ринок.

Дане твердження підтверджується і рядом інших тенденцій, зокрема пришвидшенням темпів збільшення чистих зовнішніх активів банків (вивід валюти банківськими структурами за межі України), активним зростанням обсягів готівкової валюти поза банками, тощо. Ці та інші негативні тенденції на тлі зростаючого дефіциту платіжного балансу будуть чинити значний тиск на валютний курс, що призводитиме до подальшої девальвації національної валюти та істотно впливатиме на інфляційні тенденції в Україні найближчої перспективи.

### Список використаних джерел

1. Нацбанк України погіршив прогноз інфляції у 2024 р. до 8,5% і у 2025 р. до 6,6%. Інтерфакс Україна (25.07.2024 р.). URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/1002669.html> (дата звернення: 8.10.2024).
2. Крупка М, Кальчицький М., Жмурко Н., Ванькович Д. Валютно-курсова політика України : моногр. Львів : ЛНУ ім. І.Франка. 2012. 366 с.
3. Korhonen, I., & Wachtel, P. A Note on Exchange Rate Pass-Through and Its Asymmetry in CIS Countries. *Research in International Business and Finance*. 2006. №20 (2). P. 215-226.
4. Beckmann, E., & Fidrmuc, J. Exchange Rate Pass-Through in CIS Countries. *Comparative Economic Studies*. 2013. №55(4). P. 705-720.
5. Faryna, O. Nonlinear Exchange Rate Pass-Through to Domestic Prices in Ukraine. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*. 2016. №236. P. 30-42. URL: <https://doi.org/10.26531/vnbu2016.236.030> (дата звернення: 8.10.2024).
6. Щомісячний макроекономічний та монетарний огляд (вересень 2024 р.) Департамент монетарного та економічного аналізу НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/MMR\\_2024-09.pdf?v=8](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MMR_2024-09.pdf?v=8) (дата звернення: 8.10.2024)

**СЕКЦІЯ 4. МЕНЕДЖМЕНТ**  
**SECTION 4. MANAGEMENT**

УДК 338.45.65

JEL Classification: L19

**Верба К.,**  
здобувачка другого  
(магістерського) рівня вищої освіти  
Ізмаїльський державний гуманітарний  
університет, м. Ізмаїл

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ**  
**УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**  
**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Управління конкурентоспроможністю підприємств є пріоритетним напрямом організаційного менеджменту, оскільки визначає, чи зможе суб'єкт господарювання вижити на ринку. Виходячи з цього, можна стверджувати, що реалізація загальновідомих функцій менеджменту є необхідною для цього процесу і, крім того, вона повинна здійснюватися з урахуванням низки принципів менеджменту, а також традиційних управлінських підходів.

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є певна група осіб на підприємстві, яка має повноваження у сфері розробки та реалізації управлінських рішень щодо конкурентоспроможності підприємства. Об'єкти управління конкурентоспроможністю підприємства включають: фінансову діяльність, виробничу діяльність, персонал, інноваційну діяльність, організаційно-управлінську структуру, маркетингову діяльність, техніко-технологічну діяльність, маркетингова діяльність [1].

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства відбувається на трьох рівнях:

1. Стратегічному рівні, що передбачає формування інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства.
2. Тактичному рівні, що передбачає підтримку належного фінансово-економічного стану підприємства.
3. Оперативний рівень, що передбачає забезпечення конкурентоспроможності продукції [1].

Підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Підходи до управління  
конкурентоспроможністю підприємства [1-6]**

Підхід	Зміст
Процесний	управління конкурентоспроможністю є процесом, що здійснюється у певній послідовності та передбачає виконання низки функцій, серед яких планування, організація, мотивація та контроль
Системний	управління конкурентоспроможністю є системою і працює лише за умови встановлення взаємозв'язків між елементами
Ситуаційний	управління конкурентоспроможністю повинно враховувати зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, відповідно до яких коригується стратегія ринкової організації

Принципами управління конкурентоспроможністю згідно з основами менеджменту та теоретико-методологічними засадами сфери конкуренції є наступні: єдність, наукова обґрунтованість, комплексність, системність, безперервність, оптимальність, конструктивізм, ефективність, цілісність, пріоритизація, структурованість, законність, гнучкість, еквівалентність [2].

Функції управління конкурентоспроможністю підприємства включають аналіз, планування, організацію, мотивацію, контроль, коригування. Функція аналізу реалізується шляхом дослідження поточного рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції і виявлення найважливіших факторів впливу, що визначають позицію підприємства на ринку. Функція планування реалізується за рахунок формулювання стратегії і тактики реалізації поставлених цілей і завдань, розробка програм і складання планів і програм реалізації окремих заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності як підприємства в цілому, так і окремих структурних підрозділів. Функція організації передбачає практичну реалізацію прийнятих планів і програм, зокрема розподіл ресурсів між окремими напрямками діяльності підприємства, забезпечення необхідної координації дій структурних підрозділів і окремих фахівців у процесі виконання прийнятих планів. Функція мотивації реалізується шляхом забезпечення узгодження економічної та психологічної мотивації діяльності з питань управління конкурентоспроможністю організації. Функція контролю передбачає нагляд за виконанням заходів, передбачених стратегією конкурентоспроможності, через перевірку запланованих показників. Функція коригування реалізується за рахунок внесення змін до положень стратегії конкурентоспроможності з метою сприяння досягненню поставлених цілей [3].

У загальному вигляді процес управління конкурентоспроможністю можна представити через наступні етапи:

1. Аналіз конкурентоспроможності підприємства.
2. Виявлення конкурентних переваг та визначення ключових факторів конкурентного успіху
3. Розробка конкурентної стратегії і тактики.
4. Реалізація положень стратегії під час здійснення господарської діяльності.
5. Визначення результатів реалізації конкурентних стратегій та їх удосконалення в процесі виявлення невідповідностей [4].

Цей процес реалізується за умови створення та впровадження ефективного механізму управління конкурентоспроможністю.

Отже, реалізація механізму буде ефективною лише за умови функціонування системи управління конкурентоспроможністю, яка є сукупністю підсистем, зв'язків і процесів між підсистемами, взаємодія яких забезпечує ефективне функціонування підприємства в конкурентному середовищі та його стабільний і надійний розвиток у майбутньому за рахунок постійного розвитку потенціалу підприємства.

### Список використаних джерел

1. Ільченко Т. Моделі та механізми формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. № 58. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-12> (дата звернення: 01.10.2024).
2. Сусліков С. В., Клименко М. А. Система управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах невизначеності. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2023. № 3 (67). URL: <https://doi.org/10.15276/ETR.03.2023.7> (дата звернення: 01.10.2024).
3. Лук'янчук О. М., Ніколаєва Є. В. Система управління конкурентоспроможністю підприємства: наукові підходи та практичні виклики. *Збірник наукових праць Одеського національного економічного університету*. 2024. № 3–4. С. 316–317.
4. Балдинюк В. Система управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 42. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-35> (дата звернення: 01.10.2024).
5. Варахсіна О. В., Іщейкін Т. Є., Онушко О. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичний аспект. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 5 (116). С. 24–28.
6. Кривіцька В. В., Зянько В. В. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. *Ефективна економіка*. 2020. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8118> (дата звернення: 01.10.2024).

УДК 658.012.2:330.322

JEL Classification: M21

**Гармаш К. О.,**  
здобувачка першого  
(бакалаврського) рівня вищої освіти,  
Державний торговельно-економічний  
університет, м. Київ  
**Науковий керівник:**  
**Калініченко О. М.,**  
асистент кафедри  
менеджменту, д-р філософії,  
Державний торговельно-економічний  
університет, м. Київ

## **ІНТЕГРАЦІЯ ESG-КРИТЕРІЇВ В УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЯМИ**

В умовах швидкого розвитку глобальної економіки та технологій підприємства стикаються з необхідністю впровадження нових підходів до управління, які виходять за рамки суто фінансових показників. Одним із якісних напрямів є інтеграція ESG (Environmental, Social, and Governance) критеріїв у їх стратегічне управління. Концепція ESG охоплює три аспекти: позитивний екологічний вплив діяльності компанії, соціальну відповідальність перед співробітниками та суспільством, а також стандарти корпоративного управління [1, с. 3].

Попри дедалі більше усвідомлення важливості ESG, процес інтеграції часто залишається фрагментарним та недостатньо систематизованим. Компанії натрапляють на труднощі у впровадженні цих критеріїв для своїх стратегій через відсутність розуміння, як це може підвищити конкурентоспроможність та репутацію, тому метою є визначення основних механізмів та інструментів інтеграції ESG-критеріїв в управління компаніями.

Основні механізми та інструменти інтеграції ESG-критеріїв тісно пов'язані з менеджментом, адже для ефективної імплементації необхідне перетворення систем контролю та підходів в управлінні, а також допуск стейкхолдерів (причетників/власників частки) в процеси стратегічного планування. Зараз інвестори та інші зацікавлені сторони частіше почали віддавати перевагу компаніям, які демонструють високий рівень

екологічної, соціальної та управлінської відповідальності (ESG). Ця тенденція зумовлена як і кращим усвідомленням екологічних й соціальних наслідків бізнесу, так і бажанням інвесторів мінімізувати ризики. Як раніше було зазначено, ESG-критерії поділяються на 3 аспекти, але кожен з них має більш конкретний обсяг завдань для своєї діяльності.

– Екологічний вимір містить в собі оцінку вуглецевого сліду корпорації, використання природних ресурсів, політику перероблення, управління відходами та зусилля, спрямовані на мінімізацію впливу на довкілля.

– Соціальний вимір охоплює відносини компанії з працівниками, постачальниками, партнерами, клієнтами та громадами. Він передбачає сприяння різноманітності, недискримінації, гендерній рівності в оплаті праці, рівним можливостям, навчанню працівників та захисту громади.

– Управлінський вимір зосереджується на лідерстві, внутрішньому контролі, винагороді керівників, аудиті, правах акціонерів, антикорупційній політиці та практиках прозорості й підзвітності. [1, с. 3]

У січні 2021 року Ларрі Фінк, генеральний директор найбільшого фонду BlackRock, що управляє активами на суму понад 9,4 трильйона доларів США, у своєму щорічному листі до акціонерів зробив суворе попередження про те, що незабаром не залишиться компаній з бізнес-моделями, на які не вплине перехід до вуглеводневої нейтральності, і настійно рекомендував інтегрувати сталий розвиток у довгострокову стратегію розвитку компанії. [2] У результаті, коли компанії впроваджують ESG, то отримують низку переваг. По-перше, відбувається більш значне залучення інвестицій, оскільки такі компанії сприймаються як загалом менш ризиковані та більш стійкі в довгостроковій перспективі. По-друге, такі компанії можуть бути більш конкурентоспроможними через зниження витрат на енергію та інші ресурси. По-третє, імідж компаній, які дотримуються високих стандартів ESG, може сприяти підвищенню лояльності клієнтів та партнерів.

Успішна інтеграція ESG (екологічних, соціальних та управлінських) критеріїв у стратегічне управління компанією вимагає розробки чіткої стратегії, яка забезпечує довгострокову життєздатність компанії. Стратегії інтеграції ESG спрямовані на підвищення корпоративної стійкості, управління ризиками та реагування на нові вимоги ринку. У наведеній нижче таблиці зазначені основні стратегії та механізми, які компанії можуть використати для впровадження принципів ESG у своїх процесах управління.



Таблиця 1

**Стратегії інтеграції ESG в управління компаніями**

Стратегія	Опис механізму
Визначення корпоративної ESG-стратегії	Розробка корпоративних стратегій на основі аналізу екологічних, соціальних та управлінських ризиків і можливостей. Керівництво визначає ключові напрямки для досягнення цілей ESG та встановлює довгострокові стратегії розвитку на основі етичних та сталих практик.
Інтеграція в корпоративну стратегію	ESG-критерії інтегруються в загальну стратегію компанії, формуючи нові бізнес-моделі та підходи до управління ризиками й можливостями. Вище керівництво приймає рішення, які враховують соціальні та екологічні аспекти та формують стратегії для забезпечення довгострокової стійкості компанії.
Орієнтація на зацікавлених осіб	Компанії створюють цінність для всіх зацікавлених сторін, зосереджуючись не лише на акціонерах, але й на працівниках, клієнтах та громадах. Керівництво зобов'язане враховувати інтереси широкого кола стейкхолдерів, які впливають на стратегічні рішення та розробку сталих бізнес-моделей.
Управління ризиками ESG	Відбувається оцінювання екологічних та соціальних ризиків для мінімізації негативного впливу. Компанії використовують аналітику для оцінки та управління довгостроковими ризиками, а менеджери фокусуються саме на виявленні та мінімізації ризиків, пов'язаних з кліматичними та соціальними змінами, для забезпечення стійкості та ефективності бізнесу.
Інтеграція ESG у корпоративну культуру	Впровадження ESG-показників у процеси управління та прийняття рішень на всіх рівнях організації. Створення спеціальних комітетів для моніторингу ESG-ініціатив.
Створення цілей сталого розвитку	Для покращення показників сталого розвитку встановлюються конкретні ESG-цілі. Вони інтегруються в KPI та операційну діяльність компанії. Менеджери визначають ключові показники ефективності, щоб вимірювати прогрес у досягненні ESG-цілей і контролювати операції за цими показниками.
Прозора звітність та комплаєнс	Використання міжнародних стандартів (GRI, SASB, TCFD) для моніторингу та звітування про результати, що буде підвищувати прозорість та довіру до компанії. Менеджери несуть відповідальність за дотримання міжнародних стандартів звітності та комплаєнсу, а також забезпечення прозорості для інвесторів та інших зацікавлених сторін.
Інтеграція ESG у систему управління ризиками	ESG-фактори стають частиною загальної системи управління ризиками, допомагаючи компаніям уникати юридичних ризиків та соціальних конфліктів. Інтегруючи ESG-ризиків в загальний процес управління, менеджмент може ефективно мінімізувати потенційні загрози для довгострокової стабільності компанії.
Залучення стейкхолдерів та прозора комунікація	Компанії активно комунікують зі стейкхолдерами, повідомляють про свої цілі та досягнення у сфері ESG. Прозорість допомагає будувати репутацію та залучати інвестиції. Керівництво несе відповідальність за відкриту та прозору комунікацію з усіма зацікавленими сторонами, що має важливе значення для побудови довіри до компанії та її репутації.

Прикладом успішної інтеграції практик ESG є Vodafone Україна. Відповідно до щорічного звіту про сталий розвиток за 2022 рік, компанія забезпечує цифрову рівність, надаючи доступ до технологій усім верствам населення, у тому числі у віддалених районах. Підтримує відповідальний ланцюг постачання, інвестуючи в навчання та розвиток співробітників і працюючи з постачальниками, які відповідають високим стандартам. Компанія забезпечує прозорість, звітуючи про свої фінансові показники та внесок в економіку. А також має потужну систему комплаєнсу, що забезпечує дотримання регуляторних вимог та етичних стандартів, і прагне зменшити свій вплив на навколишнє середовище за допомогою енергоефективних технологій та ініціатив з перероблення відходів. [3]

Отже, інтеграція ESG-критеріїв у корпоративне управління охоплює різні сфери діяльності компаній і є вирішальним кроком у досягненні сталого розвитку. Цей процес вимагає повного перегляду традиційних управлінських практик, таких як стратегічне планування та управління ризиками. Але якраз врахування екологічних, соціальних та управлінських аспектів допоможе створити додаткову цінність компанії та зміцнити її репутацію. ESG-практики дозволяють компаніям не лише мінімізувати ризики, але й скористатися новими можливостями для зростання, адаптуючись до сучасних вимог інвесторів, клієнтів та суспільства.

### Список використаних джерел

1. Integration of Environmental, Social, and Governance (ESG) criteria: their impacts on corporate sustainability performance / Anrafel de Souza Barbosa та ін. *Humanities & Social Sciences Communications*. 2023. № 10. С. 3. URL: <https://www.nature.com/articles/s41599-023-01919-0.pdf> (дата звернення: 08.10.2024).
2. ESG-стратегії: з чого варто їх розпочати вже зараз | Журнал ECOBUSINESS. Журнал ECOBUSINESS. Екологія підприємства | [ecolog-ua.com](http://ecolog-ua.com). URL: <https://ecolog-ua.com/news/esg-strategiyi-z-chogo-var-to-yih-roz-pochatyu-vzhe-zaraz> (дата звернення: 08.10.2024).
3. Annual Sustainability Report Vodafone Ukraine 2022. Kyiv. 154 с. URL: [https://www.vodafone.ua/storage/image-storage/2023/04/12/402/source/vodafone-annual-report-1204-en\\_1681291402.pdf](https://www.vodafone.ua/storage/image-storage/2023/04/12/402/source/vodafone-annual-report-1204-en_1681291402.pdf) (дата звернення: 08.10.2024).



УДК 005

JEL Classification: M21

**Марусяк Р. В.,**

здобувач вищої освіти,

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ

## **МОДЕЛІ І МЕТОДИ АНАЛІЗУ РИЗИКІВ ПРИ ПЛАНУВАННІ СТАРТАП ПРОЄКТІВ**

Успішно реалізовані на ринку сучасні проєкти є основою розвитку технологій і одним з найефективніших елементів пришвидшення інноваційних процесів. Стартапи стають джерелом інновацій, створюють нові робочі місця та сприяють економічному зростанню. Проте стартапи також стикаються з численними ризиками, які можуть впливати на їх успішність та виживання. Управління ризиками у стартап проєктах є надзвичайно важливим завданням, яке вимагає розуміння специфіки цих ризиків та застосування ефективних методів їх аналізу та мінімізації. Аналіз ризиків має комплексний характер, а тому створення та підтримка системи управління ризиками на стадіях задумки, планування, реалізації та завершення проєкту є важливим елементом становлення стартап проєкту. Невизначеність та пов'язані з нею ризики є особливо актуальними в контексті стартап проєктів, оскільки ризик в інноваційній діяльності можна визначити як ймовірність втрат при вкладенні засобів, часу, грошей у виробництво нових послуг чи товарів, у розробку нової техніки чи технології, оскільки вони можуть не знайти очікуваного попиту на ринку чи не принести очікуваного ефекту [3, с. 9]. Тому поряд з цим, постає питання оцінювання та аналізу ризиків впровадження власного стартап проєкту в будь-яку сферу діяльності.

Поняття стартапу щільно пов'язане із сучасною інноваційною економікою та є однією із форм здійснення підприємницької діяльності [1, с. 13].

Стартап – молода, новостворена компанія, бізнес якої ґрунтується на інноваційних технологіях, яка не вийшла на ринок або щойно почала виходити на нього і має потребу у залученні зовнішніх ресурсів [1, с. 13].

Стартапи відрізняються від традиційних бізнесів кількома ключовими аспектами: інноваційність, високий рівень невизначеності, швидке зростання, обмежені ресурси, підприємницька команда. Головною причиною створення стартап проєктів, їх успішного розвитку та подальшого існування є

повільність та зацикленість великих компаній, які використовують існуючі продукти, сервіси та практично не займаються розробкою та створенням нових ідей для розвитку вже існуючого бізнесу.

У контексті стартапів ризику набувають особливого значення через характер і природу новостворених компаній. Стартапи, зазвичай, працюють у середовищі високої невизначеності, що зумовлює підвищену вразливість до різних видів ризиків. До основних ризиків, з якими стикаються стартапи, відносять: фінансовий, технологічний, ринковий, стратегічний, регуляторний ризику. Управління ризиками є критично важливим аспектом для успішного розвитку стартапу. Це включає виявлення потенційних ризиків, оцінку їхнього впливу, розробку та впровадження стратегій мінімізації ризиків, а також постійний моніторинг і адаптацію до змінного середовища. Ефективне управління ризиками дозволяє стартапам зменшити невизначеність, підвищити стійкість та збільшити шанси на успіх.

Успішне управління ризиками в стартап проєктах вимагає глибокого розуміння різних моделей та методів аналізу ризиків. Ці моделі дозволяють ідентифікувати, оцінювати та контролювати потенційні ризику, що можуть вплинути на досягнення стратегічних цілей стартапу.

Аналіз проєктних ризиків розподіляється на якісний (визначення всіх передбачених ризиків проєкту, їх вартість і оцінка наслідку та заходів зі зниження) та кількісний (безпосередні розрахунки зміни ефективності проєкту в зв'язку з ризиками) [2]. До якісного аналізу в основному належать: SWOT-аналіз, PESTLE-аналіз, STEEPLE-аналіз, які дозволяють визначити сильні та слабкі сторони, оцінити можливості та загрози зовнішнього середовища, які включають вплив політичних, економічних, соціальних, технологічних, екологічних та інших факторів на проєкт. Кількісний аналіз ризиків проєктів проводиться шляхом прийняття рішень на основі відповідних математичних моделей. Він спирається на методи теорії ймовірності, що обумовлено ймовірним характером невизначеності та ризиків [2]. До кількісного аналізу належать метод Монте-Карло, метод аналогів, метод сценаріїв, метод побудови дерева рішень та інші. Кожен з методів має свої особливості, переваги та недоліки, що дозволяє адаптувати їх до специфіки конкретного проєкту. Глибоке розуміння та вміння застосовувати ці методи на практиці дозволяють мінімізувати можливі втрати, збільшити шанси на успішне досягнення цілей та підвищити загальну стійкість стартапу до зовнішніх викликів

Дана тема є надзвичайно доцільною та актуальною, адже допоможе будь-кому, хто має ідею для реалізації, ознайомитися із розвитком

інновацій у своїй галузі діяльності, навчитися застосовувати їх для збільшення продуктивності роботи підприємства та розвинути креативне мислення для розробки та реалізації власних стартап проектів.

### **Список використаних джерел**

1. В.В. Поліщук. StartUp проекти та їх оцінювання (StartUp projects and their evaluation): конспект лекцій для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти. – Ужгород: 2023. – 70 с.

2. Якісний та кількісний аналіз ризиків. Ранжування ризиків. URL: <https://studfile.net/preview/5434883/page:3>.

3. О.В. Клімова. Моделі і методи аналізу ризиків при плануванні IT проекту: дис...магістр. / Київський політехнічний університет імені Ігоря Сікорського. Київ, 2019. 84 с.

УДК 330.131.7:334

JEL Classification: F69

**Полякова С. В.,**

канд. філол. наук, доцент,  
доктор філософії в філології, учений секретар,  
Дніпропетровський науково-дослідний  
інститут судових експертиз

**Хамініч С. Ю.,**

д-р економ. наук, професор,  
старший науковий співробітник,  
Дніпропетровський науково-  
дослідний інститут судових експертиз;  
професор кафедри соціально-економічних дисциплін,  
Дніпровський державний університет  
внутрішніх справ, м. Дніпро

### **УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Глобалізація – це процес, що поєднує різні економіки, культури та соціальні системи у глобальну мережу, що робить світ більш взаємопов'язаним. Цей процес приносить значні вигоди, такі як економічне зростання, доступ до

нових технологій та культурний обмін, однак він також пов'язаний з новими викликами та ризиками. В умовах глобалізації управління ризиками стає критично важливим завданням для урядів, бізнесу та суспільства загалом.

Основні види ризиків за умов глобалізації включають економічні ризики; політичні ризики; екологічні ризики та технологічні ризики [1].

Глобалізація пов'язані з тіснішою інтеграцією світових ринків. Це означає, що фінансові кризи в одній країні можуть швидко поширюватись на інші регіони. Наприклад, світова економічна криза 2008 року, що почалася з проблем у США, вплинула на економіку майже всіх країн світу. Для бізнесу це може означати невизначеність щодо зміни валютних курсів, торгових бар'єрів та зміни попиту на ринку.

Глобалізація також посилює політичну нестабільність. Міжнародні відносини, торгові санкції, конфлікти та зміни у політичних режимах можуть значно впливати на бізнес та світову економіку. Компанії, які ведуть діяльність у кількох країнах, стикаються з ризиком несподіваних змін у законах, податках чи міжнародних угодах.

Посилення міжнародної торгівлі та індустріалізації збільшує навантаження на природні ресурси та довкілля. Промислове виробництво в країнах з низькими екологічними стандартами може призвести до глобальних екологічних катастроф, таких як забруднення повітря, води та зміна клімату. Ризики зміни клімату вже стають серйозною загрозою для сільського господарства, інфраструктури та здоров'я людей.

Глобалізація прискорює темпи технологічного розвитку, але при цьому зростає загроза кібератак та витоку даних. Розвиток цифрових технологій робить компанії та держави вразливими перед хакерами та кіберзлочинцями. Крім того, існує ризик старіння технологій та їх заміни новішими, що може призвести до втрати конкурентних переваг.

В умовах глобалізації ефективне управління ризиками потребує комплексного підходу, що включає декілька ключових стратегій за такими напрямками:

- диверсифікація;
- створення систем і механізму запобігання ризикам;
- зміцнення стійкості ланцюжків постачання;
- співробітництво та міжнародне регулювання;
- управління інформацією;
- інновації та цифровізація;
- управління репутацією;
- соціальна та культурна адаптація;
- сталий розвиток та екологія.

Диверсифікація бізнесу та інвестицій – це один із найефективніших методів зниження ризиків. Вона має на увазі розподіл активів по різних секторах, регіонах чи продуктах. Це дозволяє пом'якшити вплив негативних подій в одному сегменті на спільний бізнес.

Компанії та уряди повинні розвивати системи моніторингу та аналізу глобальних тенденцій та загроз. Використання великих даних та штучного інтелекту може допомогти прогнозувати можливі ризики та вживати проактивних заходів для їх мінімізації.

Глобальні ланцюжки постачання особливо вразливі до різного роду збоїв, таких як природні катастрофи, політична нестабільність чи пандемії. Для зниження цих ризиків компанії можуть створювати резервні канали постачання, інвестувати у локальні виробництва чи скорочувати залежність від окремих постачальників.

В умовах глобалізації успішне управління ризиками неможливе без міжнародного співробітництва. Держави повинні розвивати багатосторонні угоди, спрямовані на вирішення глобальних проблем, таких як кліматичні зміни, торговельні суперечки та кібербезпека. У разі глобалізації інформація стає однією з найважливіших активів. Компанії та держави повинні розвивати методи захисту даних та впроваджувати системи інформаційної безпеки, щоб мінімізувати загрози кібератак та витоків даних. Міжнародні організації відіграють важливу роль у розробці стандартів та рекомендацій щодо управління глобальними ризиками. Організація Об'єднаних Націй (ООН), Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ) та інші інститути розробляють механізми для координації зусиль країн у боротьбі з глобальними викликами. Наприклад, Паризька угода щодо клімату є яскравим прикладом міжнародного співробітництва в галузі управління екологічними ризиками. Воно спрямоване на стримування глобального потепління та зменшення шкідливих викидів. Участь у таких міжнародних ініціативах допомагає країнам та компаніям не лише мінімізувати ризики, а й робити внесок у стійке майбутнє планети.

Сучасні технології, такі як штучний інтелект, блокчейн та Інтернет речей, можуть значно підвищити ефективність управління ризиками [2]. Наприклад, блокчейн дозволяє забезпечувати прозорість та надійність ланцюжків поставок, а штучний інтелект допомагає аналізувати величезні обсяги даних для прогнозування кризових ситуацій. Технології також дозволяють гнучкіше реагувати на зміни у світовому попиті та пропозиції, що важливо для компаній, що працюють на глобальних ринках.

У глобалізованому світі репутація компанії чи держави відіграє ключову роль успіху чи невдачі. Негативні події, такі як екологічні

катастрофи чи порушення прав людини, можуть миттєво стати надбанням громадськості через соціальні мережі та інші платформи. Компанії мають активно працювати над підтримкою позитивної репутації, розвиваючи корпоративну соціальну відповідальність та стійкі практики. Це включає не лише дотримання законів, а й ініціативи в галузі екології, соціальної справедливості та прозорості бізнесу.

Одним із важливих аспектів глобалізації є культурне різноманіття. Для компаній та держав важливо враховувати особливості культур та суспільних норм різних країн, з якими вони взаємодіють. Нестача культурної поінформованості може призвести до конфліктів або нерозуміння, що створить додаткові ризики. Наприклад, невідповідність маркетингових стратегій або продуктів очікуванням місцевих споживачів може призвести до падіння попиту та репутаційних втрат.

Питання екології та сталого розвитку стають центральними в управлінні ризиками. Бізнеси та держави, що ігнорують необхідність переходу до "зелених" технологій та екологічно відповідальних моделей виробництва, стикаються з ризиком жорсткого регулювання, штрафів та тиску з боку споживачів. Компанії, які інвестують у сталий розвиток, отримують конкурентні переваги за рахунок лояльності клієнтів та доступу до нових ринків та інвестицій.

Таким чином, управління ризиками в умовах глобалізації потребує глибокого розуміння взаємозв'язку економічних, політичних, технологічних та екологічних процесів. Успішна стратегія управління ризиками має бути комплексною і гнучкою, щоб адаптуватися до умов, що швидко змінюються. Найважливішими компонентами цієї стратегії є використання інноваційних технологій, зміцнення міжнародного співробітництва, а також акцент на сталий розвиток та корпоративну відповідальність.

Ризики глобалізації можна ефективно контролювати та знижувати за рахунок стратегічного підходу, який враховує різноманітність факторів та загроз. При цьому важливо пам'ятати, що глобалізація відкриває не лише виклики, а й можливості для сталого зростання та розвитку на всіх рівнях – від бізнесу до державних структур.

### **Список використаних джерел**

1. Хамініч С.Ю. Інституціональні засади економічної безпеки України в умовах війни. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економіка". 2023. № 2. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-2-8626>
2. Хамініч С.Ю., Сокол П.М. Теоретичні аспекти маркетингової діяльності суб'єктів господарювання на засадах впровадження інноваційних технологій. Науково-виробничий журнал "Держава та регіони", Серія : Економіка та підприємництво, Випуск № 3, 2022 р. С. 40–44.



**СЕКЦІЯ 5. МАРКЕТИНГ**  
**SECTION 5. MARKETING**

УДК 005.35!659.126

JEL Classification: M31

**Діброва Д. І.,**  
здобувачка першого  
(бакалаврського) рівня вищої освіти,  
Державний торговельно-економічний  
університет, м. Київ  
**Науковий керівник:**  
**Калініченко О. М.,**  
асистент кафедри  
менеджменту, д-р філософії,  
Державний торговельно-економічний  
університет, м. Київ

**РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ  
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ФОРМУВАННІ  
ЛОЯЛЬНОСТІ ДО БРЕНДУ**

З посиленням конкуренції на ринку компанії все більше усвідомлюють те, що утримання клієнтів є стратегічно важливим завданням для забезпечення розвитку бізнесу. Це безпосередньо пов'язано з підтримкою лояльності до бренду, де також доволі новітнім трендом, серед способів зберегти довгострокові відносини з клієнтами, стала корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Корпоративна соціальна відповідальність охоплює широкий спектр ініціатив і практик, які вживають компанії для врахування соціальних, екологічних і етичних міркувань у своїй діяльності [1]. Згідно з опитуванням Global Reporting Initiative у 2022 році, майже 70% споживачів вважають соціальну відповідальність компанії визначальним фактором під час прийняття рішень про покупку [2]. Ця статистика яскраво демонструє той факт, що покупці стали більш вибіркові в тому, що вони купують і в кого. Після початку повномасштабного вторгнення 24 лютого 2022 року, тема корпоративної соціальної відповідальності в Україні набула популярності, особливо це проявлялось у тому, що покупці звертали велику увагу на те, чи співпрацюють компанії з країною агресором. Також варто визначити, які

бувають види КСВ, розрізняють чотири види: екологічна, етична, філантропічна (благодійна) та економічна відповідальність [1]. Для того, щоб компанія мала змогу залишатися конкурентоспроможною на ринку їй варто використовувати в своїй діяльності всі вищеперераховані види КСВ.

Розглянемо більш детально такий термін, як лояльність до бренду. Лояльність до бренду – це прихильність, або іншими словами, позитивні почуття клієнта до продукту чи послуги, яку пропонує компанія. Вона відіграє ключову роль в успіху підприємства та гарантує, що людина повернеться знову. До того ж, варто зазначити, що лояльність до бренду це не тільки про гарну репутацію, але і про економічну ефективність, оскільки постійні клієнти є стабільним джерелом доходу. Наразі існує дві точки зору, щодо того, чи компаніям вигідніше утримувати клієнтів або все ж таки залучати нових. Згідно з певними дослідженнями компанії мають 60-70% шансів продати товар або послугу постійному клієнту, тоді як ймовірність продажу новим потенційним клієнтам становить лише від 5% до 20% [3]. Також компанії, які орієнтовані на клієнта більш прибуткові, приблизно на 60%, ніж конкуренти, які цього не роблять [3]. Відповідно до цих даних, можна стверджувати, що лояльність до бренду виступає визначальним фактором у процесі утримання клієнтів, оскільки сприяє формуванню стабільних відносин між споживачами та компанією, що, в свою чергу, забезпечує успіх. Підвищення лояльності до бренду є головною перевагою впровадження корпоративної соціальної відповідальності. Для клієнтів важливо, щоб їх цінності співпадали з цінностями компанії. Тому коли підприємство інвестує в КСВ, тобто піклується про навколишнє середовище, дотримується етичних норм, займається благодійністю та частину прибутку спрямовує на соціальні проекти, споживачі хочуть повернутися і зробити покупку знову. Яскравим прикладом успішного впровадження корпоративної соціальної відповідальності в діяльність компанії є "АТБ – Маркет". З початку повномасштабного вторгнення "АТБ" передали на потреби Збройних Сил України (ЗСУ) десятки тон провіанту та більше тисячі одиниць техніки. Компанія запускає масштабні благодійні проекти, які спрямовані, в першу чергу, на допомогу ЗСУ, людям, які постраждали від війни, а також "АТБ" активно допомагає онкохворим дітям. В результаті всі ці соціальні заходи зі збору коштів та різноманітні благодійні акції об'єднують людей і тим самим заохочують робити добрі справи. Отже, якщо подивитися на статистику, "АТБ-Маркет" залишається лідером на ринку роздрібною торгівлі в Україні, у 2023 році компанія змогла збільшити свій

дохід на 22% порівнюючи з 2022 роком [4]. Для порівняння "Сільпо" та "Фора" загалом за 2023 рік заробили на 66,87 млрд. грн менше за "АТБ" [4].

Прикладом серед іноземних компаній, які активно впроваджують КСВ в свою діяльність і тим самим змогли завоювати лояльність споживачів, може бути американська компанія з виробництва одягу "Patagonia" та французька компанія, яка спеціалізується на виробництві парфумерії та косметики "L'Oréal". "Patagonia" – найекологічніший бренд, який виготовляє одяг частково використовуючи перероблені тканини, а отже завдяки своїй відданості екологічним питанням, вони мають 40% річний темп зростання клієнтської бази [2]. "L'Oréal" у 2013 році запустила програму "Ділимося красою з усіма", ця програма орієнтована на турботу про екологію та соціальну справедливість. В результаті лояльність клієнтів зросла на 25% протягом трьох років, що знову підтверджує той факт що КСВ не тільки підтримує позитивну репутацію компанії, але і підвищує лояльність до бренду створюючи міцний емоційний зв'язок зі своїми покупцями [2].

Отже, на основі проведеного аналізу, можна зробити висновок. Ймовірність того, що споживачі повернуться та підтримають компанію, яка активно впроваджує корпоративну соціальну відповідальність, значно вища, ніж у тієї, яка ігнорує екологічні та соціальні питання. До того ж, активно беручи участь у різних соціальних проектах, компанії можуть виділитися серед конкурентів та зміцнити довіру споживачів. Тому, інвестуючи у КСВ, підприємства не тільки сприяють суспільному добробуту, але і формують стійку базу лояльних клієнтів.

### **Список використаних джерел**

1. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу: усе, що потрібно знати. URL: <https://online.novaposhta.education> (дата звернення: 27.09.2024).
2. What role does corporate social responsibility play in enhancing brand loyalty? URL: <https://vocol.com/blogs/blog-what-role-does-corporate-social-responsibility-play-in-enhancing-brand-loyalty-139965> (дата звернення: 28.09.2024).
3. Don't Get Lazy About Your Client Relationships URL: <https://www.forbes.com/sites/patrickhull/2013/12/06/tools-for-entrepreneurs-to-retain-clients> (дата звернення: 28.09.2024).
4. АТБ, Сільпо: Доходи найбільших компаній роздрібної торгівлі зросли на 23% URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/07/17/716749> (дата звернення: 30.09.2024).

**СЕКЦІЯ 6. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**  
**SECTION 6. PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION**

УДК 328.184:354

JEL Classification: M19

**Коцупал Д. В.,**  
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,  
Таврійський національний університет  
імені В. І. Вернадського, м. Київ

**АНАЛІЗ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ЛОБІСТСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
В УКРАЇНІ З ПОГЛЯДУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ**

Лобістська діяльність, за умови її реалізації у вигляді цивілізованого інституту, забезпечує ефективний зворотний вплив суспільства на державу, збалансоване представництво інтересів різних соціальних груп у публічній політиці, прозорість діяльності органів публічної влади. Для успішного виконання інститутом лобізму цієї суспільної ролі критично важливе значення має запровадження високих стандартів його функціонування. В цьому зв'язку на рівні ЄС, базуючись на узагальненні досвіду провідних країн світу, насамперед, США й Канади, поступово був вироблений комплекс стандартів лобістської діяльності. В 2017 р. Комітет міністрів Ради Європи ухвалив Рекомендацію CM/Rec(2017)2 (далі – Рекомендація Ради Європи), в якій урядам її держав-членів рекомендується запровадити або зміцнити цілісне та узгоджене правове регулювання лобізму відповідно до розуміння основних понять і керівних принципів, що містяться в зазначеному документі, з урахуванням національної специфіки. Дані поняття й керівні принципи розкриті досить детально і, фактично, утворюють комплекс європейських стандартів лобістської діяльності.

Виходячи з прагнень України набути членства в ЄС, вітчизняне лобістське законодавство має базуватися на відповідних стандартах, перш за все, в аспекті понятійного апарату. В цьому аспекті Рекомендація Ради Європи дає тлумачення лобіювання як просування конкретних інтересів шляхом взаємодії з публічними посадовими особами як складової частини структурованої та організованої діяльності, що має на меті вплив на прийняття публічних рішень [5, с. 15]. Натомість, ст. 1 Закону України "Про лобіювання" (далі – Закон про лобіювання) містить визначення цього

базового поняття як діяльності, що здійснюється з метою впливу (спроби впливу) на об'єкт лобювання в комерційних інтересах бенефіціара (за винагороду, що отримується прямо або опосередковано, та/або з оплатою фактичних витрат, необхідних для її здійснення) або у власних комерційних інтересах особи та стосується предмета лобювання [3].

Порівняльний аналіз наведених тлумачень показує їх подібність у розумінні сутності лобізму, що полягає у впливі на діяльність органів публічної влади для просування конкретних інтересів. Обидва тлумачення також однаково передбачають охоплення лобістським впливом всіх рівнів публічного управління. Зокрема, Ст. 1 Закону про лобювання відносить до об'єктів лобювання суб'єктів правотворчої діяльності (крім Українського народу на всеукраїнському референдумі, територіальної громади на місцевому референдумі) та суб'єктів правотворчої ініціативи [3]. При цьому ст. 4 Закону України "Про правотворчу діяльність" включає до кола зазначених суб'єктів правотворчої діяльності органи державної влади вищого рівня (главу держави, парламент, уряд), центральні, регіональні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування [4]. Так само, в Рекомендації Ради Європи під публічними рішеннями, на які впливають лобісти, розуміються рішення органів законодавчої та виконавчої влади на національному, регіональному або місцевому рівні [5, с. 17].

Разом з тим, у розглянутих тлумаченнях простежується відмінність у визначенні мети лобювання. Згідно з Рекомендацією Ради Європи, вона полягає у впливі на прийняття рішень органів публічної влади (щодо законодавства, політики, адміністративного регулювання та ін.), тоді як згідно із Законом про лобювання – у впливі на власне органи публічної влади стосовно предметів лобювання. Щоправда, предмет лобювання розкривається як нормативно-правовий акт, щодо планування розроблення, розроблення та/або прийняття (видання) якого, внесення змін до якого, втрати чинності (скасування) яким (або утримання від таких дій) суб'єкт лобювання здійснює вплив (спробу впливу) на об'єкт лобювання [3]. Тут непрямо вказується на те, що метою лобювання є вплив на прийняття рішень щодо предмета лобювання. Проте, така вказівка є нечіткою та неоднозначною, що може призводити до хибного трактування мети лобізму як впливу на, фактично, будь-яку діяльність органів публічної влади. З цього приводу фахівці Головного науково-експертного управління Апарату Верховної Ради України віднесли до ключових позицій міжнародних актів стосовно мети лобювання її розуміння як сприяння лобістами впровадженню власного бачення державної політики, а також

прийняттю суб'єктами владних повноважень політичних та адміністративних рішень відповідно до власного бачення суб'єкта лобіювання [1]. Зазначимо також, що, з наукового погляду, предметами лобіювання є не тільки нормативно-правові акти, але й їх проекти [2, с. 129].

Іншою ключовою позицією, що взагалі не відображена у вітчизняному законодавстві, але на якій наголошується в Рекомендації Ради Європи, є характеристика лобізму як структурованої та організованої діяльності, тобто, продуманої, спланованої, методичної або узгодженої стратегії лобістів, призначеної для впливу на політику або просування політичної позиції, що підтримується, як правило, спеціальною інфраструктурою або організаційним апаратом. Зазначається, що ця характеристика кардинально відрізняє лобіювання від інших впливів або спроб впливу, що є одиничними, неструктурованими та/або стихійними [5, с. 15].

Враховуючи викладене, доцільно в Законі про лобіювання скоригувати понятійний апарат відповідно до європейських стандартів, а саме:

1) змінити визначення базових понять наступним чином:

– лобіювання – систематична організована діяльність, що здійснюється з метою впливу (спроби впливу) на прийняття рішень об'єктом лобіювання щодо предмета лобіювання в комерційних інтересах бенефіціара (за винагороду, що отримується прямо або опосередковано, та/або з оплатою фактичних витрат, необхідних для її здійснення) або у власних комерційних інтересах особи;

– предмет лобіювання – нормативно-правовий акт або його проект;

2) ввести поняття "рішення щодо предмета лобіювання", що означає рішення про: планування розроблення, розроблення, внесення на розгляд суб'єкта правотворчої діяльності проекту нормативно-правового акта; прийняття (видання) нормативно-правового акта, внесення змін до нього, втрату ним чинності або його скасування; утримання від будь-яких дій щодо предмета лобіювання.

### Список використаних джерел

1. Висновок Головного науково-експертного управління Апарату Верховної Ради України на проект Закону України "Про добросовісне лобіювання" від 5 січня 2024 р. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/43386> (дата звернення: 20.09.2024).

2. Нестерович В.Ф. Конституційно-правові засади інституту лобіювання: зарубіжний досвід та перспективи для України: монографія. Луганськ: РВВ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2010. 752 с.

3. Про лобіювання: Закон України від 23 лютого 2024 р. № 3606-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3606-IX> (дата звернення: 20.09.2024).

4. Про правотворчу діяльність: Закон України від 24 серпня 2023 р. № 3354-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3354-20> (дата звернення: 21.09.2024).

5. Legal Regulation of Lobbying Activities in the Context of Public Decision Making: Recommendation CM/Rec(2017)2 adopted by the Committee of Ministers of the Council of Europe and explanatory memorandum, 22 March 2017. Strasbourg: Council of Europe, 2017. 33 p. URL: <https://rm.coe.int/legal-regulation-of-lobbying-activities/168073ed69> (дата звернення: 17.09.2024).

УДК 342.25

JEL Classification: M19

**Куценко І. В.,**

здобувачка другого

(магістерського) рівня вищої освіти,

Національний університет біоресурсів і  
природокористування України, м. Київ

**Науковий керівник:**

**Москвічова О. С.,**

доцент кафедри публічного  
управління, менеджменту

інноваційної діяльності та дорадництва,  
Національний університет біоресурсів і  
природокористування України, м. Київ

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

Децентралізація, реформа місцевого самоврядування та воєнний стан ставлять перед системою управління на рівні територіальних громад нові виклики, спрямовані на досягнення результатів. Це вимагає не лише вдосконалення методів самоврядної діяльності, а й впровадження сучасних інструментів, що підвищують шанси на реалізацію поставлених цілей та отримання результатів. У нинішньому світі поліпшення якості життя неможливе без забезпечення високої якості публічних послуг для населення, а також без належного задоволення потреб територіальних громад.

В Україні питання управління якістю адміністративних послуг стало особливо актуальним через перерозподіл повноважень від державних органів до місцевого самоврядування. Це також зумовлено трансформацією принципів і форм взаємодії з отримувачами послуг, що вимагає створення гнучкої та орієнтованої на клієнта системи обслуговування. Євроінтеграційний курс України, цифровізація та зростаючі вимоги до якості послуг вимагають від органів місцевого самоврядування впровадження міжнародних стандартів управління якістю та сучасних інформаційних технологій.

Теоретичні аспекти адміністративних послуг, особливості публічного управління й міжнародного досвіду в цій сфері досліджували вчені Афанасьєв К.К., Карпенко О.В., Тимошук В.П., Чечель А.О. та інші. Бондаренко С.М., Діденко Є.О., Євсюкова О.В., Олешко А.А. та інші науковці займаються вивченням питання покращення управління якістю надання адміністративних послуг в органах публічної влади. Незважаючи на значущість цих досліджень, існує ряд проблем, які потребують модернізації підходів до управління якістю державного сервісу [3, с. 21].

Управління якістю адміністративних послуг являє собою комплексний підхід, що охоплює планування, організацію, контроль, моніторинг й оцінювання якості цих послуг. Його мета – підвищення задоволеності споживачів публічними сервісами та ефективності роботи органів місцевого самоврядування й адміністративних центрів [4].

Основними нормативно-правовими актами, які регулюють управління якістю надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування є:

Закон України "Про адміністративні послуги" (2012), Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" (1997), Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку надання адміністративних послуг" (2013), Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо надання адміністративних послуг" (2013), Державний стандарт України "Послуги. Загальні вимоги до якості" (2015) та Наказ Міністерства цифрової трансформації України "Про затвердження Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг" (2020) тощо. Ці документи формують правову основу для управління якістю адміністративних послуг на місцевому рівні.

Оцінка якості надання адміністративних послуг в Україні ґрунтується на критеріях, таких як професійність і висока кваліфікація співробітників, відповідність послуг законодавчим вимогам, впровадження ефективних механізмів управління інформацією, а також гнучка організаційна структура і чіткий розподіл обов'язків [2].

Результати аналізу даних у сфері адміністративних послуг та заходи для покращення їх якості повинні бути опубліковані постачальниками



адміністративних послуг на своїх вебсайтах чи інших інформаційних ресурсах. Це свідчить про відкритість і прозорість, створюючи можливості для громадськості брати участь у вирішенні проблем і контролю, що підвищує відповідальність суб'єктів надання послуг.

Наприклад, у 2023 році в центрах надання адміністративних послуг Київської області було отримано 1 637 відгуків через QR-опитування, що оцінюють якість адміністративних послуг у ЦНАПах регіону. За результатами опитування, мешканці регіону висловили позитивну оцінку роботи центрів у громадах. Про це повідомив Департамент економіки Київської ОВА.

Більше 1,5 тисячі відвідувачів оцінили роботу ЦНАПів Київщини на "чудово" та "добре". 92% громадян, що залишили позитивні відгуки, задоволені сервісом і рекомендують ЦНАП як основне місце для отримання державних послуг.

Згідно з відгуками громадян про рівень задоволеності та лояльності відвідувачів, а також відповідності до стандартів якості державного сервісу, найбільш високо оцінили послуги в ЦНАПах Української, Броварської міських та Гатненської сільської громад.

Встановлено, що існує зв'язок між задоволеністю споживачів якістю адміністративних послуг і впровадженням цифрових технологій в обслуговуванні. Якість послуг залежить від цифрових можливостей територіальних громад, які включають цифровізацію органів місцевого самоврядування, готовність до змін, розвиток цифрової інфраструктури та доступ громадян до електронних послуг, а також рівень цифрової грамотності. Попри це, за останніми даними дослідження виявилось, що діяльність ЦНАПів Київської області, незважаючи на високий рівень доступності Інтернету, характеризується низьким рівнем електронізації: онлайн-консультування – 13%, електронні послуги – 27%, електронні черги – 19%, електронний документообіг – 34%, а попередній електронний запис – лише 11% [1].

Отже, основними пріоритетами органів місцевого самоврядування для підвищення якості адміністративних послуг є: забезпечення доступу до всіх базових послуг у ЦНАП; доступність широкопasmового Інтернету в громадах; впровадження цифрових технологій; електронна взаємодія між національними реєстрами та місцевими органами; розвиток цифрової грамотності; збільшення користувачів електронних послуг; створення системи кібербезпеки для захисту даних; впровадження управлінських систем якості за міжнародними стандартами ISO; активізація зворотного зв'язку зі споживачами та покращення інформаційного та ресурсного забезпечення.

Органи місцевого самоврядування мають постійно вдосконалювати адміністративні процеси, технічне та інформаційне забезпечення тощо. Неперервне покращення якості послуг і задоволення потреб громадян повинні стати ключовим принципом діяльності місцевих органів.

Стратегічний напрямок модернізації системи управління якістю адміністративних послуг протягом воєнного стану й надалі повинен бути орієнтований на створення сервісної моделі взаємодії між державними установами та громадянами, гнучкість, ефективність та адаптацію до змінюваних умов, зокрема шляхом впровадження цифрових технологій, покращення комунікації з громадянами та забезпечення прозорості процесів. Це дозволить не лише підтримувати якість надання послуг, але й оперативно реагувати на виклики, що постають у контексті військових дій.

### Список використаних джерел

1. Мешканці Київщини позитивно оцінюють роботу ЦНАП у громадах. URL: <https://koda.gov.ua/meshkanczi-kyuivshhynu-pozytyvno-oczinyuyut-robotu-cznar-u-gromadah/> (дата звернення: 25.09.2024).
2. Оцінка якості адміністративних послуг: досвід в державному управлінні. Міністерство цифрової трансформації України. URL: [https://center.dii.gov.ua/uploads/0/60-prezentacia\\_dla\\_vebinaru\\_2\\_0\\_pptx.pdf](https://center.dii.gov.ua/uploads/0/60-prezentacia_dla_vebinaru_2_0_pptx.pdf) (дата звернення: 25.09.2024).
3. Полтавець В.О. Діяльність органів місцевого самоврядування щодо забезпечення якості надання громадських послуг: автореф. дис. канд. наук з держ. упр.: 25.00.04. Київ, 2018. 20 с.
4. Про адміністративні послуги: Закон України від 06.09.2012 р. № 5203-VI: станом на 27 квіт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5203-17> (дата звернення: 24.09.2024).

УДК 338

JEL Classification: Q42

**Проць Р. Р.,**  
канд. с.-г. наук, докторант,  
Державний університет "Житомирська  
політехніка", м. Житомир

## МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НЕДОПУЩЕННЯ ПОРУШЕНЬ В СИСТЕМІ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Механізми державного регулювання, спрямовані на недопущення порушень у системі використання альтернативних джерел енергії, є важливою складовою політики безпекового розвитку. Держава через правові та економічні інструменти може забезпечувати ефективно і безпечно

використання таких ресурсів. Перш за все, законодавче закріплення стандартів і норм, які регулюють використання альтернативних джерел енергії, створює правову основу для контролю та нагляду. Це дозволяє державі ідентифікувати та вживати заходів проти порушень, які можуть шкодити екології чи здоров'ю громадян. Наприклад, застосування штрафних санкцій за недотримання екологічних норм використання відновлювальної енергії може значно зменшити кількість порушень.

Економічні стимули, такі як податкові пільги або субсидії для компаній, які використовують альтернативні джерела енергії, також сприяють підвищенню їхньої популярності та водночас зменшують потенціал порушень. Ці заходи не тільки підтримують розвиток відновлювальної енергетики, а й забезпечують додатковий контроль за дотриманням правил її використання, адже компанії зацікавлені у втриманні державної підтримки. Податкові пільги є одним із найбільш ефективних стимулів. Зменшуючи податкове навантаження на компанії та приватних осіб, які інвестують у відновлювані джерела енергії, держава робить ці технології більш доступними та конкурентоспроможними. Це не тільки стимулює безпековий розвиток нових проектів у цій сфері, але й забезпечує довгострокову економічну вигоду від зниження витрат на енергію. Субсидії дозволяють компаніям покривати витрати на встановлення обладнання для виробництва енергії з альтернативних джерел, таких як сонячні панелі чи вітрові турбіни. Це знижує бар'єри для входження на ринок нових гравців і сприяє диверсифікації джерел енергії. З підвищенням частки відновлювальних джерел, енергетична система стає менш вразливою до коливань цін на світових ринках нафти та газу [1-3].

Інвестиційні гранти для дослідження та розвитку нових технологій у сфері відновлюваної енергетики відіграють важливу роль у забезпеченні технологічного прогресу. Ці гранти допомагають компаніям та науковим установам розробляти інноваційні рішення, що можуть подальше знизити вартість виробництва енергії та підвищити її ефективність. Відтак, економічні стимули відіграють стратегічну роль у формуванні енергетичної безпеки країни. Вони не тільки стимулюють розвиток відновлюваних джерел, але й сприяють створенню стійкішої та більш гнучкої енергетичної інфраструктури, яка здатна адаптуватися до змін у глобальному енергетичному ландшафті та забезпечити стабільність постачання в критичні періоди.

Іншим важливим аспектом є виховання громадської свідомості щодо важливості використання альтернативних джерел енергії. Просвітницькі програми та інформаційні кампанії можуть допомогти населенню

зрозуміти не тільки переваги, але й правила безпечного використання таких ресурсів. Це зменшує ризик порушень через незнання та сприяє формуванню відповідального ставлення до енергетичних ресурсів. Загалом, комплексний підхід у державному регулюванні використання альтернативних джерел енергії, який включає правове регулювання, економічні стимули та громадську освіту, є ключем до ефективного запобігання порушень і сприяє стійкому енергетичному розвитку. Ці механізми не тільки забезпечують дотримання існуючих норм і стандартів, але й сприяють розвитку новітніх технологій та залученню інвестицій у галузь відновлювальної енергетики, що важливо для екологічного та економічного благополуччя країни.

### **Список використаних джерел**

1. Аналіз політики використання відновлюваної енергії в Україні / за ред. П.І. Лактионова. Київ: Інститут енергетичних досліджень НАН України, 2021. 96 с.
2. Johnson, M., & Stimson, B. "Regulatory Mechanisms in Renewable Energy: Lessons from Europe". *Energy Policy Journal*, 53(2), 2022, 89-104.
3. Patel, S., & Kumar, A. "Enforcement of Renewable Energy Usage: Governmental Policies and Their Effectiveness". *International Journal of Environmental Studies*, 78(1), 2021, 142-159.

УДК 351

JEL Classification: J11

**Хвалібота Р. І.,**  
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,  
Національний університет "Львівська  
політехніка", м. Львів

### **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕМОГРАФІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**

Інформаційне забезпечення демографічної безпеки є ключовим елементом сучасної державної політики, спрямованої на стабілізацію та розвиток населення країни. Воно включає збір, аналіз, обробку та розповсюдження даних, необхідних для моніторингу демографічних процесів, таких як

народжуваність, смертність, міграція та віковий склад населення. Завдяки ефективному інформаційному забезпеченню, уряд може приймати обґрунтовані рішення щодо соціально-економічних програм, планування ресурсів та впровадження заходів, спрямованих на покращення життєвих умов громадян [1-3]. Значення інформаційного забезпечення полягає в його здатності надавати точну та своєчасну інформацію, яка необхідна для прогнозування демографічних змін і виявлення потенційних загроз. Наприклад, аналіз демографічних тенденцій дозволяє виявити регіони з високим рівнем еміграції або зниженням народжуваності, що може вплинути на економічну стабільність та соціальну інфраструктуру. Крім того, інформація сприяє ефективному розподілу державних ресурсів, оптимізації медичних та освітніх послуг, а також забезпеченню національної безпеки через розуміння структурних змін у суспільстві. Інформація є необхідною для забезпечення прозорості та підзвітності у сфері демографічної політики. Вона дозволяє громадянам бути поінформованими про поточний стан населення та заходи, які вживаються для його розвитку та захисту. Це створює основу для залучення суспільства до активної участі у вирішенні демографічних питань, підвищує довіру до державних інституцій та сприяє формуванню колективної відповідальності за демографічну стабільність. Таким чином, інформаційне забезпечення не лише підтримує прийняття рішень, але й стимулює соціальну згуртованість та сталий розвиток суспільства.

Ефективне використання інформаційного забезпечення демографічної безпеки починається з впровадження сучасних технологій збору та обробки даних. Використання великих даних (Big Data), аналітичних платформ та штучного інтелекту дозволяє проводити глибокий аналіз демографічних тенденцій у реальному часі. Це забезпечує оперативне виявлення змін у структурі населення, таких як зростання або зменшення народжуваності, міграційні потоки та старіння населення. Інтеграція різноманітних джерел інформації, включаючи державні статистичні служби, медичні установи та освітні інститути, сприяє створенню всебічної картини демографічної ситуації, що є основою для прийняття стратегічних рішень. Наступним кроком є забезпечення доступності та прозорості інформації для всіх зацікавлених сторін, включаючи урядові органи, бізнес-сектор та громадськість. Створення інтерактивних платформ та публічних звітів дозволяє різним групам користувачів отримувати необхідні дані та аналізи для своїх потреб. Це сприяє підвищенню рівня обізнаності суспільства щодо демографічних викликів та можливостей, а також стимулює участь

громадян у процесах планування та реалізації демографічних програм. Відкрита інформація також сприяє підвищенню довіри до державних інституцій та їхніх ініціатив у сфері демографічної безпеки.

Важливо інтегрувати інформаційне забезпечення з іншими сферами державного управління для досягнення комплексного підходу до забезпечення демографічної безпеки. Наприклад, співпраця з економічними, освітніми та охоронними відомствами дозволяє координувати дії щодо створення сприятливих умов для народжуваності, утримання та залучення населення, а також забезпечення соціального захисту вразливих груп. Регулярний моніторинг та оцінка ефективності впроваджених заходів на основі достовірних даних дозволяє коригувати стратегії та адаптувати політики до змін у демографічній ситуації. Такий інтегрований підхід забезпечує стійкість та адаптивність держави у відповідь на демографічні виклики.

### **Список використаних джерел**

1. Тимошенко О. В. Досвід європейських країн щодо формування та забезпечення фінансово-економічної безпеки держави. Економіка та держава. 2015. № 4. С. 52-57.
2. Хомин О. Й. Міжнародні організації в системі забезпечення демографічної безпеки України. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. 2014. № 2. С. 121–130.
3. Цвігун І. А. Демографічна безпека України та напрями її регулювання: монографія. Кам'янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2013. 400 с.

**СЕКЦІЯ 7. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА**  
**SECTION 7. TOURISM, HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS**

УДК 338.488.2:640.43[641-057.2:641.5(520)](73)

JEL Classification: M21

**Новосьолов О. В.,**

канд. іст. наук,

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ,

**NOBU: ВІД БІЗНЕС-ІДЕЇ ДО ГЛОБАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ**

Зростаюча популярність японської кухні в усьому світі, особливо починаючи з 70-их років ХХ століття, є неординарною. Саме тому сучасний приклад шеф-кухаря Matsuhisa Nobuyuki (松久 信幸), більш відомого як Nobu, може вважатися як зразок перманентного зростаючого кулінарного впливу Японії. Зауважимо, що Matsuhisa Nobuyuki шеф-кухар, який відомий у всьому світі своїм оригінальним способом приготування страв. Також він досягнув надзвичайного успіху у презентації та популяризації своєї "нової японської кухні". Він керує мережею власних ресторанів, переважно у великих містах світу, таких як Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Лос-Анджелес, Гонконг, Дубаї, Катар.

Вважаємо, що феномен Nobu набув особливої актуальності в контексті популярності японської кухні з двох основних причин.

По-перше, його креативний та оригінальний підхід до приготування їжі, те що визначається як "стиль Nobu", ґрунтується на його підготовці як суші-кухаря в Японії, а також на його значущому та багатому досвіді, здобутому в різних регіонах Південної та Північної Америки. Поєднання та вплив цих чинників визначають та характеризують його кухню як форму американізованої японської їжі.

По-друге, заслуговує на увагу той факт, що ресторани Nobu розташовані у мегаполісах Сполучених Штатів Америки та інших країн світу, його головні ресторани функціонують у великих містах, таких як Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Лондон, Гонконг, Дубаї, Катар, Токіо. Ці світові міста існують як вузли в глобальному просторі потоків і взаємодії між людьми, матеріальним світом та інформацією. Nobu створив власну кулінарну мережу в цих вузлових світових містах, і саме у зв'язку з цією глобальною географією світових міст він створив відчуття автентичності своїх страв.

Коли ми вивчаємо феномен Nobu у контексті глобалізації, яку часто розуміють як широкомасштабний процес, який має вертикальну спрямованість руху зверху вниз, та в кінцевому підсумку має вплив на окремих людей і місцевості, випадок Nobu та його закладу виявляє кулінарну мережу, орієнтовану на особистість, яка показує, як глобалізація може рухатися одночасно у взаємодоповнювальному зворотньому напрямку знизу вгору.

Коли ми вивчаємо феномен Nobu у контексті автентичності, то тут ми маємо справу з їжею Nobu, автентичність якої базується на основі місця й часу походження тієї чи іншої страви (включно з способом приготування та інгредієнтами) та на позитивній ідентифікації митця (у даному випадку шеф-кухаря).

Глобальне поширення ресторанів Nobu, сприяли тому, що його японські страви набули впізнаваного, американізованого смаку. Це в свою чергу призвело до визнання японської їжі в усьому світі, цю тенденцію, можна описати як особливий випадок глобалізації японської кулінарної культури. Саме поєднання цих компонентів дозволяє говорити про унікальність Nobu та зростаючий інтерес до його особи та діяльності. Намагаючись пояснити феномен шеф-кухаря Matsuhisa Nobuyuki, ми звернулися до його першої кулінарної книги "Nobu: The Cookbook", яка починається з детальної біографії, яка на наш погляд є ключем для розуміння його особистої історії [8].

Згідно з джерелами, Matsuhisa Nobuyuki, відомий як Nobu, народився в 1949 році і виріс у Сайтамі, Японія. Після закінчення середньої школи він пройшов навчання на суші-кухаря в Matsuei Sushi в Синдзюку, Токіо. Будучи учнем, він мріяв про те, що колись він багато подорожуватиме та працюватиме у різних країнах, ця мрія була натхненна цікавим та строкатим життям його батька. Після закінчення семи років навчання в 1973 році він скористався шансом попрацювати шеф-кухарем суші в Лімі в Перу, згодом працював у Буенос-Айресі в Аргентина. Досвід роботи в Південній Америці протягом трьох років, багато в чому, був вирішальним для його подальшого успіху як шеф-кухаря в Сполучених Штатах. Однак початок роботи у США був досить драматичним, Nobu пережив пожежу свого першого власного ресторану в Анкоріджі на Алясці, тому йому довелося починати все спочатку.

Нарешті в 1987 році, після багатьох років наполегливої роботи, він відкрив свій ресторан "Matsuhisa" у Беверлі-Хілз у Лос-Анджелесі, і зрештою досяг величезного успіху [1, p.184]. Через два роки інформація про



"Matsuhisa" була представлена в "Los Angeles Times" та "LA Weekly", після цього кількість гостей подвоїлася. Ресторан став настільки популярним, що було важко забронювати столик. Через два роки Matsuhisa Nobuyuki увійшов у десятку найкращих нових шеф-кухарів Америки за версією журналу "Food & Wine", а вже у 1993 році "Matsuhisa" увійшов у десятку найкращих ресторанів світу за версією "New York Times". Через те, що ресторан розташовувався у Голівуді та розголос у засобах масової інформації постійними гостями "Matsuhisa" стали такі зірки як Майкл Овіц, Сінді Кроуфорд, Барбра Стрейзанд, Мадона, Том Круз, Роберто Беніньї та багато інших [13].

Саме цей ресторан став основою для його подальшої всесвітньої експансії. Поступово госями ресторану стали голлівудські кінозірки, які стали постійними клієнтами, і цей зв'язок зі знаменитостями став дуже важливим ключем до його подальшого успіху. Коли голлівудський актор Роберт Де Ніро відвідав ресторан і спробував страви Nobu, він став відданим шанувальником, запропонувавши Nobu разом розпочати ресторанний бізнес у Нью-Йорку. Протеа Nobu знадобився деякий час, щоб прийняти пропозицію Де Ніро, зрештою вони відкрили ресторан "Nobu New York" в районі Трайбека в 1994 році, після цього Де Ніро став його діловим партнером у відкритті інших ресторанів [6]. Бізнес розширився за кордон США з відкриттям такими ресторанами, як "Nobu London", який відкрився в 1997 році, і "Nobu Токуо", який відкрився в 1998 році. Nobu поступово розширив свій бізнес до точки, коли станом на березень 2009 року він керував понад двадцятьма ресторанами по всьому світу, також він керує дванадцятьма філіями в Північній Америці та іншими ресторанами у великих містах світу, наприклад у Мілані, Гонконзі та Мельбурні, а також ресторанами на острові Міконос у Греції та на Багамах. Крім того, Nobu отримав багато нагород і був визнаний багатьма світовими рейтингами. Про нього з'вилися публікації у ЗМІ та сюжети на телебаченні, його популярність росла особливо в Сполучених Штатах і Великобританії [12, p.105].

Діяльність шеф-кухаря Мацухіси варта дослідження ще й з точки зору того як глобалізація та світові міста впливають на розвиток культури споживання їжі. Якщо ми поглянемо на розташування ресторанів Nobu, ми побачимо своєрідну мережу ключових міста світу, які функціонують як певні вузли фінансових, бізнесових, ресурсних потоків [12, p.109].

Прцюючи шеф-кухарем Nobu написав кілька кулінарних книг, починаючи з його першої публікації "Nobu: The Cookbook" (2001 року), яка вийшла англійською й згодом була перекладена на японську в 2003 році.

Цю роботу, по праву можна вважати його шедевром. Книга включає його детальну біографію разом із його оригінальними та дуже популярними рецептами, які подають у його ресторанах. Після цієї публікації в 2004 році була випущена ще одна кулінарна книга під назвою "Nobu" (японською мовою) разом з англійською версією під назвою "Nobu Now". Потім виникла ідея спільно з головними кухарями різних ресторанів "Nobu Токуо" опублікувати японську книгу про японську їжу з кухні "Nobu Токуо", яка була опублікована в 2006 році. Після цього вийшла "Nobu West" у співавторстві з шеф-кухарями ресторану "Nobu London" у 2006 році, та "Nobu Miami: The Party Cookbook" була опублікована в 2008 році. Очевидно, нам слід розглянути феномен Nobu в контексті змін у сприйнятті Японії та японської культури. Зі зростанням економічної могутності Японії після Другої світової війни діяльність Nobu можна розглядати як один із прикладів зростання світової популярності японської кухні, пов'язаної з поширенням інших елементів японської популярної культури, таких як електронні пристрої та прилади, фільми та мультфільми, мода. Іншим важливим фактором є здоровий імідж японської їжі, особливо суші, який склався серед американців. Проте очевидно, що у випадку Nobu є ще і географічні фактори, які сприяють його унікальності. Його стиль приготування дуже креативний і новаторський, заснований на його досвіді життя і творчості в різні країнах, де він працював. Крім того, спосіб управління ресторанами та його кулінарні витвори мистецтва заслуговують на особливу увагу тому, що його світовий успіх засвідчує про різноманітні гастрономічні культури, які він відкриває в усій повноті. Його кулінарні творіння базуються в основному на японській кухні, підкресленої смаками, інгредієнтами та кулінарними звичаями Південної та Північної Америки, отриманими завдяки його досвіду роботи в цих країнах.

Створивши нову японську їжу в стилі Nobu, Matsuhisa Nobuyuki розвинув і зафіксував відчуття автентичності своїх страв. Насправді їжу в стилі Nobu можна розглядати і як яскраву самобутню форму глобалізації японської гастрономічної культури, опосередковану через досвід і бізнес-стратегії популярного шеф-кухаря. Вважаємо, що діяльність та творчість Matsuhisa Nobuyuki, безсумнівно, яскраво демонструє та розкриває найважливіші аспекти культурного процесу глобалізації японської їжі.

### **Список використаних джерел**

1. Cwiertka, K-J. Modern Japanese cuisine: food, power and national identity. London: Reaktion Books, 2006. 240 p.

2. Farrer, J., Wang, C., Wank, D, de Carvalho, M. R., Hess, Ch., Vyletalova, L. (2017, No.3). *Japanese Culinary Mobilities Research: The Globalization of the Japanese Restaurant. Foods & Food Ingredients J. Jpn.* 2017, No.3, Vol. 222, P.257-266.
3. Gabaccia, Donna R.. *We Are What We Eat: Ethnic Food and the Making of Americans.* Cambridge, Massachusetts: Harvard University. 2000. 288 p.
4. Imai, Shoko. The Authenticity of Celebrity Chef Nobu: Performance, Taste and Text. *Asian Food Study Conference.* 2017, 7. P. 304-304.
5. Imai, Shoko. Nobu and After: Westernized Japanese Food and Globalization. In *Food and Social Identities in the Asia Pacific Region*, ed. James Farrer. Tokyo: Sophia University Institute of Comparative Culture. URL: <http://icc.fla.sophia.ac.jp/global%20food%20papers/html/imai.html> (дата звернення: 07.10.2024).
6. Lankarani, Na. A Family Model With the Chef as Father Figure. *The New York Times.* June 5, 2016. URL: <https://www.nytimes.com/2016/06/06/business/international/nobu-chef-nobuyuki-matsuhisa-global-manager.html> (дата звернення: 07.10.2024).
7. Matsuhisa Nobuyuki, Edwards Mark. *Nobu West.* Andrews McMeel Publishing. 2007. 256 p.
8. Matsuhisa Nobuyuki. *Nobu: The Cookbook.* Quadrille Publishing Ltd. 2001. 192 p.
9. Matsuhisa, Nobuyuki. *Nobu Now.* London: Gardners Books; First UK Edition. 2004. 256 p.
10. Matsuhisa, Nobuyuki. *Nobu's Vegetarian Cookbook.* Pie Books. 2012. 176 p.
11. Matsuhisa Nobuyuki. *World of Nobu.* Ney York; London; Toronto; Sydney; Ney Delly Pacific Image Electronics International. 2019. 416 p.
12. Matsuhisa Nobuyuki. *Nobu: A Memoir.* Ney York; London; Toronto; Sydney; Ney Delly: Emily Bestler Books – Atria. 2017. 224 p.
13. O'Connell, M. Nobu's Matsuhisa Turns 30: An Oral History of the Sushi Restaurant Where Tom Cruise Couldn't Get. *Hollywood Reporter.* June 2, 2017. URL: <https://www.hollywoodreporter.com/lifestyle/lifestyle-news/nobu-matsuhisa-turns-30-an-oral-history-sushi-restaurant-tom-cruise-couldnt-get-1008251> (дата звернення: 07.10.2024).

**СЕКЦІЯ 8. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО**  
**SECTION 8. AGRICULTURE**

УДК 636.2.082.085.2.11

JEL Classification: Q19

**Калинка А. К.,**  
завідувач відділом тваринництва,  
канд. с.-г. наук, с. н. с., член-кореспондент МАНЕБ,  
Буковинська державна сільськогосподарська  
дослідна станція ІСГ КР НААН, м. Чернівці

**ПРОДУКТИВНІСТЬ БУГАЙЦІВ З ВИКОРИСТАННЯМ  
ОДНОТИПНОЇ ГОДІВЛІ В УМОВАХ ПОКУТТЯ**

В умовах реаліях війни де ставляться нові найбільш важливі завдання перед вітчизняною аграрною, освітянською наукою та практикою для забезпечення інтенсивного та продуктивного потенціалу різних порід молодняку жуйних з використанням класичної круглорічної однотипної годівлі кормів, що є найбільш актуальним в регіоні Покуття [14,15].

Для цього, м'ясна продуктивність м'ясного контингенту планових порід жуйних та їх помісей в даному регіоні, яка варіює в значних межах з різним рівнем де слід визначати окремо для різних господарств суспільного сектору різних форм власності при середньому рівні годівлі з використанням класичної круглорічної годівлі кормами із траншей в умовах даного підконтрольного регіону [7].

З відси де головною проблемою в даний час є вивчення продуктивності різних планових порід та їх помісей жуйних з використанням круглорічної однотипної годівлі влітку і взимку з метою максимальної реалізації генетичного продуктивного потенціалу, що і послужило нашими науковими дослідженнями.

В сучасних умовах в господарствах суспільного сектору різних форм власності потребує подальшого детального вивчення виявленого високого генетичного потенціалу різних порід і їх помісей жуйних, що розводяться в умовах Івано-Франківської області, а особливо в регіоні Покуття. Такий потенціал виявляється не лише при застосуванні встановлених рецептів раціонів та типах годівлі, але й при середньому рівні годівлі, що дуже важливо для виробництва для отримання дешевої продукції за повний цикл вирощування молодняку жуйних різних планових порід худоби.

Тому виходячи з вище сказаного, необхідно розробити нові адаптовані рецепти раціонів і оптимізувати кормові ресурси годівлі та встановити ефективність їх використання жуйними, що і послужило за ціль нашої роботи в умовах даного регіону Покуття. Для отримання такої наукової інформації дозволить прискорити селекцію на збільшення енергії росту, живої маси в усі фізіологічні періоди розвитку, забійного виходу для отримання рентабельної та якісної яловичини в умовах господарства, що відноситься до зони Покуття.

Наведений огляд літератури свідчить про те, що групою українських вчених-аграрників в галузі молочного та м'ясного скотарства було проведено ряд дослідів з вивчення генетичного м'ясного потенціалу молодняку різних порід худоби в різних регіонах України [ 1-2, 12, 16].

Так відомо теж, із результатів проведених досліджень [5-6-11], з інтенсивної відгодівлі бугайців симентальської породи в генотипі німецького і канадського м'ясного симентала жуйних, що засвідчив високу енергію росту молодняку на підсисі за технологією м'ясного скотарства в усіх дослідних групах, що становила 850 -950г в даному регіоні. Цікавим в наших дослідженнях є те, що ми проводили вирощування без методу підсису, а за технологією молочного скотарства та отримували середньодобові прирости на рівні 774,0 – 805,0г. при досягненні живої маси 172,0 – 181,0 в 6-ти місячному віці.

**Метою** роботи – вивчення вирощування бугайців різних порід і їх помісей жуйних з використанням в годівлі круглорічних однотипних кормів на фоні енергозберігаючих рецептів раціонів в умовах регіону Покуття.

Для досягнення цієї мети було поставлено ряд важливих завдань: визначення середньої живої маси бугайців, середньодобових приростів та економічної ефективності результатів, отриманих у ході досліджень, за весь період в умовах регіону Покуття.

Для проведення запланованих досліджень в ПФГ "Поточище" с. Поточище Городенківського району Івано-Франківської області де було проведено дослід на бугайцях – аналогах різних планових порід та їх помісей де сформували 8 – груп в кожній по 9 голів, з початковою живою масою на початок досліду 31,3 – 35,3 кг в місячному віці згідно проробленої такої схеми досліджень: 1-дослідна симентал, 11-га чорно-ряба, 111-тя чорно-ряба 50% x симентал 50%, 1У – симентал м'ясний 50% x 50% симентал, У – симентал м'ясний 50% x 25% симентал x 25% червоно – ряба, У1 – симентал м'ясний 5/8 x симентал 1/4, У11 – симентал м'ясний 5/8 x червоно-ряба 1/2 та У111 – червоно-ряба.

Утримання дослідних бугайців різних порід і їх помісей в стійловому періоді прив'язне. Напування тварин з автонапувалок. Роздавання сінажу підводами. Тип годівлі сінажно-концентратний. Згодовування концентрованих кормів в сухому вигляді два рази на добу. Дослід проводився в умовах, близьких до виробничих. Основний раціон (ОР): молоко цільне, солома, концентрати, корма, сінаж згідно норм і структури. Раціони для піддослідних бугайців складала на основі даних хімічного аналізу використаних кормів [ 4].

Підбір піддослідних тварин і комплектування груп проводили методом збалансованих груп при груповій годівлі, та методом пар-аналогів з індивідуальним обліком факторів годівлі та продуктивності, що дає можливість зменшити кількість дослідних тварин в групах. В проведеному досліді, число тварин в групі обумовлювалось такими основними факторами, але головними були: вирівняні по породності, ступеню спорідненості, віку, статі, живій масі на основі даних зоотехнічного обліку [13]. Всі отримані дані математично оброблені за методикою, описаною [14].

В зв'язку з цим для виробництва яловичини важливо не тільки виявити генетичний потенціал тварин в оптимальних умовах утримання та годівлі, коли спадкові задатки тварин проявляються найповніше, а й вивчити середньодобові прирости в телят у виробничих умовах у даному регіоні Карпат.

Так, результати досліджень вказують, що протягом 180 днів досліду бугайці (симентал м'ясний 5/8 x симентал 1/4) за середньодобовими приростами переважали на 92,6г (12,2%) більше від ровесників-аналогів III- (чорно-ряба 50% x симентал 50%) помісей молочного напрямку з комбінованим напрямком продуктивності.

Отже, є підстава вважати, що формування м'ясної продуктивності нової популяції м'ясних комолих сименталів великої рогатої худоби для отримання якісної яловичини, високої продуктивності та відгодівельних якостей методом поглинального схрещування місцевої симентальської породи бугаями м'ясних порід, зокрема австрійської селекції, є найефективнішим в умовах регіону Покуття Івано-Франківської області.

Заслуговує на увагу в наших проведених дослідженнях про те, що кращі економічні показники отримано в У1 групі, в якій затрати кормів на 1 ц приросту живої маси склали 11,9 ц. к. од., собівартість приросту живої маси 1 голови за весь період вирощування склала 2700 грн. Чистий дохід на 1 голову в цій групі був найбільшим і становив 14796 грн. В результаті рентабельність вирощування склала відповідно 5,5%.

Таким чином дещо нижчі економічні показники отримано при відгодівлі бугайців 11-дослідної групи. Так, витрати кормів на 1 ц приросту живої маси

1 голови становили 16,9 ц. к. од., а собівартість 1 ц приросту живої маси 2702грн., при чистому прибутку на 1 ц живої маси 12523грн. з рентабельністю 4,6 %. Як виявилось з досліджень, що найкраще оплачували корми приростами живої маси і м'якоті туші бугайці У1-дослідної групи (симентал м'ясний 5/8 х симентал 1/4). Від тварин симентальської м'ясної породи отримували приросту відносно більше на 50,5 кг, ніж в аналогах чорно-рябої породи худоби в зоні Карпат.

**Висновки.** В умовах Покуття при вирощуванні бугайців різних порід і їх помісей на однакових раціонах годівлі та утримання, протягом 339 днів досліду тварини симентальської породи м'ясного напрямку продуктивності за добовими приростами переважали на 151,9г (20,1%) більше від ровесників-аналогів II-чорно-рябої породи молочного напрямку продуктивності.

### Список використаних джерел

1. Гурський І. М. Продуктивні якості бичків різних генотипів /І. М. Гурський Проблеми зооінженерії та ветеринарної медицини: Зб. наук. пр. / Мін-во аграр. політики Укр. Харк. зоовет. ін-т. Х., 2001. Вип. 8 (32). Ч. 1: С.-г. науки. С.91-94.

2. Дідьківський А., Ткачук І., Вишневський В. Ріст та розвиток тварин різних порід і типів. Тваринництво України 1997. № 9. С.7.

3. Доротюк Е., Іванущенко В., Шкурін І. Ріст, розвиток та м'ясна продуктивність телиць різних генотипів симентальської м'ясної породи. Молочне і м'ясне скотарство: Міжвід. тем. наук. зб. / Укр. акад. аграр. наук. Ін-т тваринництва. – К.: Аграрна наука, 1998. Вип. 88. С.76-80.

4. Калашников А. П., Клейменов А.И., Беканов В.Н. и др. Нормы и рационы кормления с.-х. животных. М.: Агропромиздат, 1985. 352 с.

5. Калинка А.К., Казьмірук Л.В., Прусова Г.Л. Продуктивність телиць м'ясного комолого сименталу з використанням в годівлі екологічно чистих рецептів раціонів в умовах Буковини. Зб. наукових праць. Аграрна наука та харчові технології. Вип. 2 ( 101). Вінниця. 2018. С. 23-24.

6. Калинка А., Казьмірук Л., Прусова Г. Вирощування ремонтних телиць м'ясного комолого сименталу на Буковині. Тваринництво України. № 6. 2018. С. 12-17.

7. Калинка А.К. Ефективність годівлі бугайців різних порід та їх помісей під час виробництва яловичини в умовах регіону Покуття. Таврійський науковий вісник. Сільськогосподарські науки. Випуск № 101. Херсон – 2018 С. 146-147.

8. Калинка А.К. Енергія росту бугайців різних генотипі симентальської худоби в літній період. Науковий бюлетень. Господарсько-біологічні

особливості худоби м'ясного сименталу нової популяції в Карпатському регіоні України // Під науковою редакцією А.К. Калинка . ТОВ, Вінниця-Нілан ЛТД, 2018. С.13-15.

9. Калинка А. К. Інтенсивність розвитку бугайців буковинського м'ясного комолого сименталу нової генерації в умовах передгірської зони Буковини / А.К. Калинка // Науковий бюлетень. Господарсько-біологічні особливості худоби м'ясного сименталу нової популяції в Карпатському регіоні України // Під науковою редакцією А. К. Калинка. -ТОВ, Вінниця-Нілан-ЛТД, 2018. - С.18-22.

10. Калинка А.К. Високо вагові туші бугайців м'ясного комолого сименталу худоби нової генерації в умовах Буковини / А.К. Калинка // Науковий бюлетень. Господарсько-біологічні особливості худоби м'ясного сименталу нової популяції в Карпатському регіоні України // Під науковою редакцією А. К. Калинка.-ТОВ, Вінниця- Нілан-ЛТД, 2018. - С.29-31.

11. Калинка А.К. Відгодівельні, м'ясні, забійні якості бугайців різних генотипів м'ясного сименталу худоби в умовах Буковини / А.К. Калинка // Науковий бюлетень. Господарсько-біологічні особливості худоби м'ясного сименталу нової популяції в Карпатському регіоні України // Під науковою редакцією А.К. Калинка.-ТОВ, Вінниця- Нілан - ЛТД, 2018. - С.68-70.

12. Приліпко Т., Шутяк О., Калинка. А. Ефективність годівлі бичків різних порід та їх помісей при виробництві яловичини в умовах Буковини / Т. Приліпко, О. Шутяк, А. Калинка // Аграрна наука та освіта в умовах євроінтеграції. Зб. Науков. Практ.-конф. 20-22 березня 2018р. Частина 1. Кам'янець-Подільський – 2018. С. 265 -267.

13. Методичні рекомендації уніфікації досліджень по годівлі м'ясної худоби // Богданов Г.О., Славов В. П., Ібатулін І. І. і ін. Київ. 2002.- 42 с.

14. Ойвин И. А. Статистическая обработка результатов экспериментальных исследований / И. А. Ойвин // Патологическая физиология и экспериментальные исследования.-1960.-№4.-С. 76-79.

15. Поляк І. І. Інтенсивність росту молодняка м'ясної худоби різних генотипів в умовах Прикарпаття / І. І Поляк // Сучасні проблеми ветеринарної медицини, зооінженерії та технології продуктів тваринництва: Зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 9-11 жовт. 1997 р.) / М-ва АПК Укр. Львів. акад. вет. медицини ім. С.З. Ґжицького. – Львів, 1997. – С.545-546.

16. Шкурин Г.Т. Продуктивні якості худоби різних генотипів при розведенні "у собі" створюваної симентальської м'ясної породи / Г.Т. Шкурин // Вісник аграрної науки. – 1998. – № 4. – С.48-50.



УДК 636.22/28.084.085.2.11.7

JEL Classification: Q19

**Калинка А. К.,**

завідувач відділом тваринництва,  
канд. с.-г. наук, с. н. с., член-кореспондент МАНЕБ,  
Буковинська державна сільськогосподарська  
дослідна станція ІСГ КР НААН, м. Чернівці

**Лесик О. Б.,**

заступник директора з наукової роботи,  
канд. с.-г. наук, старший науковий співробітник,  
Буковинська державна сільськогосподарська  
дослідна станція ІСГ КР НААН, м. Чернівці

**Вдовиченко Ю. В.,**

д-р с.-г. наук, член-кореспондент УААН,  
головний науковий співробітник,  
Інститут розведення та генетики  
тварин ім. М. В. Зубця НААН

## **ІНТЕНСИВНИЙ СИМЕНТАЛ ХУДОБИ В КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ БУКОВИНИ**

В умовах реалій війни та у вітчизняній фінансово-економічній кризі де першочерговим завданням є розведення та вдосконалення спеціалізованих порід та типів м'ясної худоби, в тому числі буковинського зонального типу м'ясного комолого сименталу жуйних, що створюється для отримання рентабельної та якісної яловичини, що є найбільш інноваційною актуальністю в Карпатському регіоні України [1, 2, 3, 9, 10].

В зв'язку з цим над вирішенням цих глобальних проблем багаторічної роботи працюють науковці Буковини у тісній співдружності з спеціалістами, як результат, вже створено масиви худоби буковинського зонального типу м'ясної худоби з високою енергією росту в усі фізіологічні періоди розвитку та підготовлено наукові матеріали до апробації селекційного досягнення в тваринництві [4]. Ця перспективна нова популяція сименталів створена завдяки використанню чистопорідних бугаїв-плідників різної селекції та різних ліній м'ясного напрямку продуктивності закордонної та вітчизняної селекції [5, 6].

Для заміни місцевої акліматизованої симентальської породи в бік м'ясного напрямку було використано поглинальне схрещування, що призвело до повної заміни поголів'я сименталів на більш продуктивне, з

високим генетичним м'ясним потенціалом, адоптованого до кліматичних зон Карпатського регіону України [7]. За результатами тривалої цілеспрямованої селекційно-племінної роботи вчених, селекціонерів-практиків та фахівців господарств різних форм власності шляхом розведення худоби бажаного типу за використанням класичного поглинального схрещування, створено супер інтенсивний продуктивний масив буковинського зонального типу в кількості 600-650 корів [8].

Метою статті – висвітлення результатів науково-дослідної роботи із створення нового типу супер інтенсивної м'ясної худоби в базових та дочірніх господарствах Карпатському регіоні України.

Тому успішна реалізація розробленої власної селекційної програми, яка була розпочата ще у 1988 році науковцями колишнього Буковинського інституту АПВ НААН, яка дала змогу одержати худобу, якій притаманний м'ясний тип будови тіла та висока енергія росту та за відгодівельними, забійними якостями, що переважає аналогів всіх регіональних апробованих порід і типів, які розводяться в Західному регіоні України [10, 18].

Селекційну наукову роботу проводили із створюваним буковинським зональним типом м'ясного комолого сименталу жуйних в господарствах різних форм власності Чернівецької та Івано-Франківської областей з добре налагодженим зоотехнічним і племінним обліком. Здійснено нове дослідження зародження, становлення, поширення та підвищення продуктивного потенціалу створеного буковинського зонального типу з даними узагальненнями генетичної зумовленості його продуктивних ознак, сформовано висновок щодо доцільності розведення і використання як базової породи в регіоні.

В дослідженнях було визначено породну належність тварин згідно з обліком та за використання генеалогічних схем. Вивчення росту та розвитку молодняку нової генерації проводили за результатами зважувань та промірам і встановили індекси будови тіла вираховували за зоотехнічними формулами. Основним джерелом для написання статті послужили дані статистичної звітності, наукових досліджень, літературні джерела, річні звіти господарств.

Для формування сименталів нового типу були вираховані такі селекційні показники: генеалогічну структуру кожного стада, оцінку тварин за походженням; оцінку конституції та екстер'єру, оцінку росту та розвитку шляхом співставлення одержаних даних з вимогами виробленого стандарту для даного типу, відбір та кількість тварин до апробації для визнання селекційного досягнення; створення буковинського зонального типу м'ясного сименталу нової популяції для передгірської, лісостепової та гірської зон Карпат.

Основну роль у створенні м'ясних сименталів худоби відіграли ведучі такі племінні заводи ДП „ДГ „Чернівецьке” Буковинської ДСГДС НААН” (1998-2024 рр.), ДП „Рокитне” СТОБ „Авангард” (2004-2016рр.) та племрепродуктори в ДСП “АФ „Гвіздівці”(2006-2012 рр.), репродуктори СВПК „Перемога” (2005-2016 рр.), ФГ СІМ „МЗІД „ Гай ” (2014-2016 рр.), СВК „Зоря” (2008-2016 рр.) Чернівецької та племрепродуктори ТОВ “АФ „Світанок” (2006-2014 рр.), ПФГ „Поточище” (2006-2016 рр.), ПАТ „Жуківська” (2008-2016 рр.), та ПАТ „Провесінь” (2006-2012 рр.) Івано-Франківської областей.

Результати проведених селекційних досліджень свідчать, що найбільші добові прирости молодняку м'ясного сименталу за ряд років були в ДП „ДГ „Чернівецьке” Буковинської ДСГДС НААН” – 870 г, що на 5,1-5,4% більше від показників інших господарств з розведення даного типу худоби. Добові прирости молодняку створюваного зонального типу на підсисі досягають 850 – 950 г влітку, а за повний цикл вирощування 770 – 855 г в зоні Карпат.

Сформований вперше масив худоби комолого сименталу, який дуже цінний в племінному відношенні з високою енергією росту з наступними селекційними показниками: жива маса повновікових корів становить 545-650 кг, молочність за 210 днів – 196 – 225 кг, інтенсивність росту молодняку на відгодівлі 950-1150 г, маса туші бугайців у віці 18-24 місяців 265 – 275 кг, забійний вихід 60-61,2 %. Маточне поголів'я буковинського типу стада має добре розвинуті кінцівки, з достатньою вираженими суглобами й сухожиллями, невеликі міцні ратиці з вкритим блискучим рогом.

В цьому модельному господарстві ДП „ДГ „Чернівецьке” в якому утримають 99,8 % чистопородних м'ясних корів нової генерації, які мають високу відтворну здатність, пропорційність тулуба з добре вираженими ознаками: голова, шия і груди з плавними контурами; мускулатура помірно розвинена; під грудок, пах і плечі підібрані, компактні; ребра добре розвинені; висота в крижах більша, ніж у холці; сідничні кістки широко поставлені й помітні з добре розвинутим вим'ям не з відвислим та дійками правильної форми.

Надалі селекція худоби бажаного типу в племінному заводі ДП „ДГ „Чернівецьке” Буковинської ДСГДС НААН” буде йти в напрямку консолідації, використання наявного чистопородного маточного поголів'я для відтворення та розмноження тварин буковинського типу для розведення в зоні Карпат.

Науковими дослідженнями була встановлена середня жива маса корів нової генерації буковинського м'ясного комолого сименталу худоби в племінному ведучому заводі ДП „ДГ „Чернівецьке „ Буковинської ДСГДС ІСГ КР НААН”, що наводиться в (табл. 6). Доведено, що у віці 5-7 років жива маса корів (121 голова) склала у середньому 625 кг (2016 рік), що на 40 кг (6,8%) більше за цей показник у 2012 році. Тому нами при створенні нового м'ясного

комолого типу сименталу худоби для передгір'я Карпат важливого значення було приділено питанню формуванню структури стада за віком та живою масою.

У результаті виконаної багаторічної селекційної племінної роботи в господарстві сформовано дуже цінне в племінному відношенні стадо в кількості 151 корів з високою енергією росту нащадків на підсосі 800 – 950 г на добу влітку та 800 – 900 г за повний цикл вирошування, із забійним виходом 60 – 61,2 % при витратах корму на 1 кг приросту 7,5 – 8,1 к. од.

Дослідженнями визначено, що середня жива маса корів нового типу симентальської м'ясної породи становила 464–543 кг, а окремі корови мали живу масу більше за 700 – 750 кг. Вивчено живу масу корів нового типу по класах за період 2014 – 2016 роки.

Встановлено, що найбільше корів із живою масою 600 кг і більше припадає на стадо ДП „ДГ „Чернівецьке” Буковинської ДСГДС НААН” – 40 голів, що на 18 голів (22,2 %) більше за ПСП „АФ „Гвіздівці” та на 23 голови (35,2%) більше від ДП племінного заводу „Рокитне” СТОВ „Авангард”.

В ДП „ДГ „Чернівецьке” Буковинської ДСГДС НААН” за вказаний період знаходиться 103 корови віком 5 і старше років, що становить 67,3% від загальної кількості теж визначено, що 350 голів корів в господарствах перевищує перший клас за живою масою.

Визначено результати характеристики м'ясних корів в господарствах регіону Буковини в дослідженнях, що показують, (табл.9), що молочна продуктивність м'ясних корів лінії Ахіллеса 369 за III лактацію склала 228 кг, що на 13 кг (6,0%) більше від ровесників. Жива маса телят за всіма лактаціями відповідала стандарту та класу еліта згідно з вимогами до м'ясної худоби.

Проведені дослідження (табл. 10) в ДП „ДГ „Чернівецьке” з використання м'ясних комолих симентальських бугаїв свідчать про те, що у 18-ти місячному віці отримані від такого схрещування телиці і бугайці переважають ровесників в середньому на 12 % ( $P < 0,05$ ), при забійному виході туш 59,0-61,3 %, що на 1,8-4,7 % вище, ніж у ровесників, одержаних від худоби молочного напрямку продуктивності.

Тривалий час селекційно-племінна робота з буковинським зональним типом велась в ДП „ДГ „Чернівецьке”, що дає можливість порівняти деякі важливі зоотехнічні показники корів-первісток жуйних.

Основні проміри статей тіла корів – первісток першої лактації різної селекції та ліній наведено. Вікові зміни живої маси корів за першу лактацію визначають зміни екстер'єрних промірів статей та індексів будови тіла м'ясного комолого сименталу різної селекції.

Отже проведені дані, які свідчать про те, що худоба буковинського зонального типу за основними промірами не поступається ровесницям, а за індексами розтягнутості та масивності корови-первістки значно перевищують

ровесниць симентальської м'ясної породи, яких розводять в Чернігівській та Київських областях. Якщо в цілому тварини, на яких проводили дослідження, значно наближалися до м'ясного типу будови тіла, то первістки лінії Сигнала 120 по індексу ваговому та м'ясистості переважали первісток лінії Ахілеса та Абрікотта американської селекції.

Таким чином економічна оцінка ефективності нового селекційного досягнення – буковинського зонального типу м'ясного комолого сименталу показала, що дохід від використання над ремонтного молодняку за рахунок ефекту селекції становить 903,3 тис. грн., а виручка від реалізації однієї голови склала 1358 грн., чи 4,59 грн. за 1 кг маси туші в зоні Карпат.

**Висновки.** Сформований за багаторічну селекційно-племінну роботу в Карпатському регіоні України високопродуктивний цінний масив худоби буковинського типу симентальської м'ясної породи, який характеризується наступними показниками: жива маса повновікових корів становить 545-650 кг, молочність за 210 днів 196-225 кг, інтенсивність росту молодняку на підсисі 950-1150 г. та 800 – 900 г за повний цикл вирощування маса туші бугайців у віці 18-24 місяців 265 – 275 кг, забійний вихід 60-61,2 % з витратами корму на 1 кг приросту 7,5 – 8,1 к. од. та економічна ефективність за рахунок ефекту селекції становить 903,3 тис. грн., а виручка від продажу за одну голову – 1358грн.

### Список використаних джерел

1. Березівський П. С. Стратегічні пріоритети розвитку м'ясного скотарства. Сталий розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2011. № 6. С. 166.

2. Вдовиченко Ю., Калинка, А., Шпак Л. М'ясна продуктивність бичків різних типів симентальської породи в умовах передгір'я Карпат. *Тваринництво України*. 2004. № 11. С. 11-14.

3. Вдовиченко Ю., Шпак Л., Калинка А. М'ясна продуктивність бичків. „Сучасні аспекти селекції і насінництва кукурудзи, традиції та перспективи” Міжнар. наук.-прак. конф 10- верес. 2015р. м. Чернівці 2015. С. 61-74.

4. Калинка А. К. Ефективність розведення м'ясного комолого сименталу в Карпатському регіоні Буковини. Матеріали VI Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених і спеціалістів. Присвячене “Агропромислового виробництва України – стан та перспективи розвитку “. *Науковий збірник „Вісник Степу”* № 7. м. Кіровоград. “КОД”, 2010. (25 - 26 березня). С. 209 – 213.

5. Калинка А. К., Шпак Л. В. Вирощування бичків в умовах Західного регіону при годівлі на раціонах з високим рівнем енергії. *Вісник аграрної науки*. 2009. № 8. С. 36-39.

6. Калинка А. К. Відгодівельні та забійні якості молодняку великої рогатої худоби при вирощуванні у передгірній зоні Карпат. *Вісник аграрної науки*. 2009. № 9. С. 40-46.

7. Калинка А. К. Нове у селекції тварин: селекційне досягнення у м'ясному скотарстві для ферм регіону Буковини *..Ефективне тваринництво*. 2012. № 8. С. 13–18.

8. Основні віхи створення м'ясного комолого типу сименталу нової генерації в Карпатському регіоні України. Г. В. Дроник [та ін.]. „Сучасні аспекти селекції і насінництва кукурудзи, традиції та перспективи”. Міжнар. наук.- прак. конф. 10-верес. 2015р. м. Чернівці –2015. С. 51-54.

9. Почукалін А. Є. Селекційний процес у м'ясному скотарстві / А. Є. Почукалін // Розведення і генетика тварин. – 2010. - № 44. – С. 161-164

10. Пуцентейло П. Р. Перспективи розвитку виробничого потенціалу м'ясного скотарства України. Сталий розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2011. № 1. С. 1.

УДК 338.439:633.1(477)

JEL Classification: Q10

**Симонян Е. Н.,**

канд. с.-г. наук,

старший науковий співробітник Філії

"Кропивницькийагропромпродуктивність",

**Нерубайська Н. І.,**

директорка Філії

"Кропивницькийагропромпродуктивність",

**Ільїна Г. В.,**

директорка Філії

"Полтаваагропромпродуктивність",

НДІ "Украгропромпродуктивність"

## **ВИРОБНИЦТВО ОСНОВНИХ ВИДІВ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА НА ОДНУ ОСОБУ У КІРОВОГРАДСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Сільське господарство є важливим сектором економіки України та Кіровоградської області. Галузь рослинництво багато в чому визначає добробут населення, так як забезпечує людину майже всіма продуктами рослинного походження, є джерелом сировини для харчової промисловості

та кормовиробництва. Рівень виробництва у галузі рослинництва визначається кількістю та якістю орних земель, кількістю та якістю сільськогосподарських ресурсів (добрива, насіння, пестициди тощо), а також технологіями та практикою.

Економічна ефективність рослинництва визначається системою показників: продуктивність, собівартість, урожайність з гектара в грошовому вираженні, валовий і чистий дохід з гектара посіву, та виробництвом основних видів продукції рослинництва на одну особу.

Усі ці значення дають змогу оцінити фінансовий стан однієї області та порівняти його результати з іншими областями. Він також використовується як індикатор добробуту сільської місцевості або рівня життя, оскільки він відображає здатність отримувати дохід від продажу сільськогосподарських товарів або сільськогосподарського виробництва [1]. Більшість товарів місцевого виробництва споживаються на місцевому рівні, тому підвищення місцевої продуктивності та уповільнення зростання населення залишається центральною проблемою продовольчої безпеки [3]

Виробництво основних видів продукції рослинництва в Кіровоградській області значно зросло в порівнянні з 2000 роком (таблиця 1). Виробництво зернових культур на одну особу у 2021 році зросло у 4,6 раза, соняшника у 6,6 раза, картоплі у 2,12, культури овочеві у 1,5 раза. Високі показники плодово-ягідних культур (40 кг на одну особу) спостерігалось лише у 2018 році.

Таблиця 1

**Виробництво основних видів продукції рослинництва  
 на одну особу в Кіровоградській області (кг) [4]**

	2000	2005	2010	2015	2017	2018	2019	2020	2021
Культури зернові та зернобобові	1193	2305	2342	3392	2974	3958	4627	2902	5462
до 2000р	0	1,9	1,96	2,8	2,5	3,3	3,9	2,4	4,6
Буряк цукровий фабричний	556	650	506	495	610	409	515	343	492
до 2000р	0	0,16	0,91	0,89	1,09	0,74	0,92	0,62	0,88
Соняшник	264	235	704	1198	1136	1534	1640	1115	1750
до 2000р	0	0,89	2,67	4,53	4,3	5,8	6,2	4,2	6,6
Картопля	274	494	411	538	583	606	536	556	583
до 2000р	0	1,8	1,5	1,96	2,12	2,21	1,95	2,02	2,12
Культури овочеві	184	250	215	240	253	271	278	274	274
до 2000р	0	1,4	1,2	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5
Культури плодові та ягідні	21	20	26	29	33	40	32	31	25
до 2000р		0,95	1,24	1,4	1,6	1,90	1,5	1,5	1,2

Основними варіантами додаткового виробництва сільськогосподарських культур є інтенсифікація, сівозміна сільськогосподарських культур та екстенсифікація.

Під інтенсифікацією розуміють збільшення річного виробництва шляхом підвищення врожайності через удосконалення сільськогосподарської практики та/або збільшення вхідних ресурсів (наприклад, добрив, пестицидів, техніки).

Сівозміна сільськогосподарських культур: щорічна зміна різних культур на одному й тому ж полі.

Екстенсифікація: збільшення річного виробництва шляхом збільшення виробничої площі основної культури. Це відбувається завдяки розширенню орних земель, що включає зміну землекористування. Так, використання невикористаної орної землі у виробництво або перетворення іншої форми використання землі в ріллю (наприклад, перетворення пасовища, лісів, інших земель в ріллю).

Таблиця 2

**Посівні площі сільськогосподарських культур (тис. га) [4]**

	2000	2005	2010	2015	2017	2018	2020	2021	2022
Культури сільськогосподарські	1392,3	1519,6	1613,7	1680,5	1696,6	1702,9	1713,3	1711,4	1719,6
+/- порівняно з 2000 роком	0	127,3	221,4	288,2	304,3	310,6	321	319,1	327,3

З 2000 року посівні площі у Кіровоградській області виростили на 327,3 тис. га або 23%. Як відомо розширення ріллі в більшості регіонів дуже обмежене. Тому можна сказати, що виробництво основних видів продукції рослинництва на одну особу у Кіровоградській області зросло внаслідок підняття рівня землеробства, а також використання

- нових прогресивних технологій,
- нової техніки,
- науково обґрунтованих сівозмін,
- високоврожайних районних сортів,
- високоякісного насіннєвого матеріалу.

Підвищення культури землеробства та інтенсифікації сільського господарства здатні підвищити рівень виробництва основних видів продукції рослинництва на одну особу. Потенціал Кіровоградської області дає можливість для подальшого розвитку регіону. Географічне положення, територіальні ресурси та продуктивність сільського господарства визнаються важливим чинником як для добробуту



сільської місцевості, так і економічного зростання в області. Для подальшого розвитку області потрібно використання програм державної підтримки аграрного сектору регіону та активні інвестиції.

### **Список використаних джерел**

1. Блок С. 1994. Новий погляд на продуктивність сільського господарства в Африці на південь від Сахари. *Американський журнал економіки сільського господарства*, 76 серпня: 619-624. URL : [https://www.researchgate.net/publication/247568988\\_A\\_New\\_View\\_of\\_Agricultural\\_Productivity\\_in\\_Sub-Saharan\\_Africa](https://www.researchgate.net/publication/247568988_A_New_View_of_Agricultural_Productivity_in_Sub-Saharan_Africa).
2. Глобальна стратегія вдосконалення сільськогосподарської та сільської статистики. URL : <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstream/dcd4edfc-f7d5-4872-8996-5612c87446d6/content>.
3. Кріс С. Фанк, Моллі Е. Браун Зменшення світового сільськогосподарського виробництва на душу населення та потепління океанів загрожують продовольчій безпеці. URL : <https://link.springer.com/article/10.1007/s12571-009-0026-y>.
4. Статистичний збірник. Сільське господарство Кіровоградської області. 2022.

**СЕКЦІЯ 9. ІНЖЕНЕРІЯ ТА ТЕХНОЛОГІЇ**  
**SECTION 9. ENGINEERING AND TECHNOLOGY**

УДК 004.9

JEL Classification: M19

**Павлучинський В. І.,**  
здобувач вищої освіти,  
Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ

**ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ  
СОЦІАЛЬНОГО ОБМІНУ ПОДАРУНКАМИ НА  
ОСНОВІ АНАЛІЗУ СПОЖИВАЦЬКИХ УПОДОБАНЬ**

**Вступ.** Соціальний обмін подарунками є важливим аспектом міжособистісної взаємодії, що сприяє зміцненню соціальних зв'язків та культурних практик. Зі зростанням значущості цифрових платформ, зокрема для обміну подарунками, виникає необхідність автоматизації процесів на основі аналізу великих обсягів даних та застосування сучасних технологій машинного навчання. Це дослідження спрямоване на розробку програмного забезпечення для аналізу соціальних процесів обміну подарунками з особливою увагою до безпеки, приватності користувачів і рекомендаційних систем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В контексті аналізу поведінки користувачів на платформах обміну подарунками особливе місце займають методи машинного та глибокого навчання. Зокрема, для аналізу поведінкових патернів користувачів використовуються методи кластеризації та сегментації даних, а також гібридні рекомендаційні системи, що поєднують колаборативну фільтрацію з контентно-орієнтованими підходами. Глибоке навчання дозволяє підвищити точність моделей, що використовуються для передбачення споживацьких уподобань. Використання рекурентних нейронних мереж (RNN) та згорткових нейронних мереж (CNN) є ключовими підходами для розпізнавання та аналізу поведінкових патернів у таких системах.

**Виклад основного матеріалу.** Метою даного дослідження є розробка програмного забезпечення для аналізу процесів обміну подарунками, зосередженого на безпеці, приватності користувачів та рекомендаційних системах. Основними завданнями є:

1. **Методи машинного навчання та глибокого навчання:** Для аналізу поведінки користувачів використовуються алгоритми кластеризації для

сегментації користувачів за інтересами, а також гібридні рекомендаційні системи, що поєднують методи колаборативної фільтрації з алгоритмами глибокого навчання (CNN і RNN) для підвищення точності прогнозування споживацьких уподобань. Це дозволяє більш точно ідентифікувати потреби користувачів на основі їхньої минулої активності.

**2. Безпека та конфіденційність даних:** Для забезпечення безпеки та конфіденційності користувачів платформи впроваджуються сучасні криптографічні методи, зокрема шифрування даних при збереженні та передаванні списків бажань. Для мінімізації ризику витоку даних застосовується анонімізація даних і їх фрагментація на сервері, що унеможлиблює ідентифікацію користувачів сторонніми особами.

**3. Подальші напрямки досліджень і вдосконалення:** Рекомендаційні системи можуть бути вдосконалені шляхом впровадження нових методів аналізу великих даних та інтеграції моделей глибокого навчання, таких як трансформери (Transformers). Подальші дослідження можуть зосередитися на підвищенні ефективності гібридних моделей, а також на розробці алгоритмів, що враховують етичні аспекти конфіденційності даних користувачів та їх уподобань.

**Висновки.** Дослідження показало, що застосування методів машинного та глибокого навчання може значно покращити точність рекомендацій у системах обміну подарунками, а також підвищити рівень взаємодії користувачів з платформою. Важливу роль відіграє безпека даних користувачів, яку забезпечують сучасні методи шифрування та анонімізації. Подальші дослідження повинні зосередитися на вдосконаленні гібридних рекомендаційних систем, зокрема на впровадженні трансформерів для покращення обробки поведінкових даних, а також на поліпшенні заходів безпеки та приватності.

### Список використаних джерел

1. Belk R. W. Sharing. *Journal of Consumer Research*. 2010. Vol. 36 (5). P. 715–734.
2. John N. A. The Social Logics of Sharing. *The Communication Review*. 2016. Vol. 19 (1). P. 19–37.
3. The who what how of software engineering research: a socio-technical framework. *Empirical Software Engineering*. Springer. URL: <https://doi.org/10.1007/s10664-020-09858-z> (дата звернення: 01.10.2024).
4. Applications of AI in classical software engineering. *AI Perspectives & Advances*. URL: <https://doi.org/10.1186/s42467-020-00005-4> (дата звернення: 01.10.2024).

**СЕКЦІЯ 10. ПРАВО**  
**SECTION 10. LAW**

УДК 342.951

JEL Classification: O15

**Дерев'янка А. І.,**  
доктор філософії, докторант,  
Міжрегіональна академія управління  
персоналом, м. Київ

**ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ**

Міжнародна організація міграції приділяє велику увагу не лише актуальним проблемам міграційної політики, а й визначає її функції. Першою і основною функцією є захисна, тобто порятунок життів і захист людей, які перебувають у міграції. Міжнародна організація міграції ставить на перше місце безпеку, гідність і захист людей, які переживають складний період свого життя, адже через певні негативні соціально-політичні обставини, природні чи техногенні катастрофи, кризи та змушені були вирушити в еміграцію. Означена функція також відповідає за захист дітей, запобігання дискримінації, ксенофобії, гендерного насильства, торгівлі людьми, а також включає психологічну підтримку, щоб люди, змінюючи своє основне місце проживання, змогли переїхати у більш безпечне [1, с. 13].

Друга функція полягає у створенні можливостей для законної міграції та ефективного управління міграційними потоками, поєднуючи захист і допомогу емігрантам із національними інтересами держави, шляхом ефективного використання міграційного фонду для покращення ринку праці та економічного середовища. Міжнародна співпраця та співробітництво із партнерами, донорами, міжурядовими, міжнародними, громадськими та іншими організаціями – це третя важлива функція, без якої неможливо досягти успіху в означеній проблемі [1, с. 13].

Четверта функція міграційної політики полягає у системному проведенні досліджень міграційних потоків, світових криз та соціально-економічного рівня життя, з метою прогнозування ситуації та оперативного реагування на зміни, які виникають через стихійні лиха, техногенні катастрофи, військові дії тощо. До останньої функції належить прогностична та інноваційна. Вона полягає у здійсненні прогнозування не лише можливих міграційних потоків, але й з'ясування їх наслідків, з метою

забезпечення і досягнення цілей програми сталого розвитку, а також залучення сучасних, інноваційних методів, які полегшують та покращують роботу в даній сфері [1, с. 13].

Незважаючи на те, що захисна функція сконцентровує увагу на захисті прав людини, гідності мігрантів, недопущення будь-яких форм дискримінації, приниження, ксенофобії, гендерної нерівності, міжнародна, неурядова організація, яка займається захистом прав людини більш ніж у 70 країнах світу зі штаб-квартирою у м. Нью-Йорку Human Rights Watch, все ж вважає сучасні механізми забезпечення такого захисту недієвими та недостатніми. Чимало зацікавлених сторін, залучених до дискурсу глобальної міграції на регіональному та міжнародному рівнях, вузько зосереджуються на необхідності систем "керованої міграції" та ігнорують вимір "міграції з правами людини". Міграційні системи загалом та міграційна політика окремих країн у багатьох частинах світу характеризуються все більш обмежувальними режимами надання притулку, високо захищеним управлінням, прикордонним контролем, посиленням режимів затримання іммігрантів та політикою "повернення". Принципи верховенства права та засади природних прав людини вказують, що мігранти є окремими людьми, які мають право на повагу до своїх основних прав [2].

Відтак, в країнах, які не мають пострадянського минулого, панують підходи до розуміння функцій міграційної політики, де ключовим і основним є захист прав людини та відсутність будь-якого прояву дискримінації [3].

Таким чином, вважаємо за доцільне запропонувати авторський підхід до визначення функцій міграційної політики, які мають забезпечувати як захист прав мігрантів, так і національні інтереси держави. Детальніше про них. До першої пропонуємо зарахувати охоронну та захисну функцію. Міграційна політика повинна базуватися на повазі вибору особи бути емігрантом чи іммігрантом і захищати їхні права, незалежно від їхнього статусу, національності, раси, релігійної приналежності, статі чи інших ознак. Це означає, що держава має забезпечити правову підтримку та захист прав мігрантів, доступ до базових послуг, в тому числі освіти, медицину, правову допомогу, а також протидіяти дискримінації та порушенням прав людини. Окрім того, держава не повинна силоміць стримувати емігрантів, адже, таким чином, відбувається порушення права на вільний вибір місця проживання. У таких випадках має спрацювати інша функція, яка відповідає за вивчення і дослідження наявних проблем, усунення яких може сприяти

зменшенню еміграції та підвищить соціально-економічну привабливість регіону чи держави.

До другої функції ми пропонуємо зарахувати забезпечення національних інтересів. Означена функція передбачає турботу про національні інтереси шляхом формування та реалізації ефективної державної політики, підвищення рівня соціально-економічного добробуту населення, створення нових робочих місць, вжиття інших заходів, які сприятимуть зниженню відтоку населення із країни, поверненню емігрантів на Батьківщину, а також дотримання міжнародних зобов'язань та міжнародного права в частині регулювання потоків мігрантів.

Гуманітарна функція – це третя і не менш важлива функція, яка полягає в забезпеченні гуманітарної допомоги мігрантам, особливо тим, хто перебуває в кризових ситуаціях, включаючи надання захисту біженцям, внутрішньо переміщеним особам та іншим вразливим групам. Гуманітарна функція також передбачає надання тимчасового притулку, засобів особистої гігієни, харчування, юридичної та психологічної допомоги, охорони здоров'я, сприяння інтеграції у суспільство, забезпечення основних прав і свобод, а також підтримку соціальної стабільності тощо.

Вирішення важливих проблем координації зусиль у сфері захисту прав мігрантів, надання гуманітарної допомоги та розв'язання інших завдань, пов'язаних з міграцією, не можливо без міжнародної співпраці та співробітництва із партнерами, донорами, міжурядовими, міжнародними, громадськими та іншими організаціями. Відтак – це четверта функція міграційної політики.

П'ята функція полягає у здійсненні системної дослідницької роботи у напрямку прогнозування, створення інноваційних проєктів та швидка адаптивність до нових локальних і світових викликів. Ця функція має також важливу місію, адже відповідає за прогнозування майбутніх міграційних тенденцій, як притоку мігрантів, так і посилення еміграції. Ефективне її виконання нині можливе за допомогою використання новітніх технологій та інноваційних підходів до управління міграційними процесами, до яких можна завчасно підготуватися. Разом з тим, слід бути готовим і до не передбачуваних криз, конфліктів, проблем та швидко опрацьовувати їх, адаптуючись до нових викликів.

Переконані, наведений перелік функцій міграційної політики сприятиме забезпеченню збалансованого підходу до управління міграцією, врахування не лише інтересу країни, але і захисту прав мігрантів, унеможливлення дискримінації за будь-якою ознакою, наданні

гуманітарної та соціальної допомоги, а також сприятиме ефективному прогнозуванню, реагуванню на глобальні виклики та запобігатиме небажаним демографічним ситуаціям в частині депопуляції населення.

### **Список використаних джерел**

1. International Organization for Migration. URL: <https://www.iom.int>.
2. The International Organization for Migration (IOM) and Human Rights Protection in the Field: Current Concerns (Submitted by Human Rights Watch, IOM Governing Council Meeting, 86th Session, November 18–21, 2003, Geneva)". URL: <https://www.hrw.org/legacy/backgroundunder/migrants/iom-submission-1103.htm>.
3. Bradley. Megan The International Organization for Migration: Challenges, Commitments, Complexities. London, 2020. 140 с. URL: [file:///D:/Downloads/9781315744896\\_previewpdf.pdf](file:///D:/Downloads/9781315744896_previewpdf.pdf).

**СЕКЦІЯ 11. ПЕДАГОГІКА**  
**SECTION 11. PEDAGOGY**

УДК 371:351

JEL Classification: Z19

**Гапон Н. П.,**  
д-р філос. наук, професор,  
професор кафедри психології,  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка, м. Львів

**РЕФЛЕКСИВНІСТЬ ЯК СТРУКТУРНИЙ КОМПОНЕНТ  
ПРОФЕСІЙНОЇ САМОСВІДОМОСТІ ПЕДАГОГА**

Визначальна роль особистості педагога (вчителя, викладача) перебуває у центрі уваги багатьох сучасних досліджень. Актуальність цієї тематики є неперехідна у час війни. Найбільш гостро ставиться завдання зміцнення особистісної ресурсності педагога. Її посилення завжди було вагомою проблемою інститутів соціалізації у час кризових етапів суспільства. Педагог та воїн Яким Ярема вказував на необхідність педагога та закладів освіти "чинити опір полю послабленої духовності". Вчений окрім позитивних рис звертається до слабких рис "соціальної психіки" та обмірковує напрямки морально-психологічного виховання української молоді. "Мусимо, отже, випалити білим залізом з душ жовтаву ненависть до себе, – пише Я. Ярема, – зелену зависть до успіхів товаришів, синю злобу легковаження творчих одиниць, чорне інтриганство, блідий до смерті еґоцентризм, сіру безвільність, безбарвну безідейність, блакитне самсобіпанство, фіолетне рабство супроти чужої, а червону бунтівничість супроти власної влади. Тоді виховна література переведена в життя бурсами і доростом кружків Рідної школи перетворить наше громадянство з розпинаючих і самопожираючих себе одиниць у здисципліновану суспільність, яка, осягнувши державу, зможе її задержати в руках [3, с. 10]. Відтак науковець порушує питання ролі рефлексивного компонента самосвідомості педагога та специфіки соціалізації позитивних рис українського характеру в руслі діяльності соціалізаційних інститутів, зокрема освітніх закладів.

Рефлексивність самосвідомості педагога передбачає осмислювання та критичний розгляд власних знань, компетентностей (аналізувати власну діяльність, віднаходити альтернативні погляди; переглядати заскорузлі переконання; допитливість та прагнення новизни; переборювання внутрішньої невпевненості й не боятися інновацій. Результати емпіричного дослідження [2] наштовхують на певні думки про те, якими є напрямки саморефлексії викладача.



Педагог з харизматичними рисами орієнтується у викладанні на індивідуальний підхід до молоді, соціальну ситуацію становлення вихованця, структуру і внутрішні смисли матеріалу. Визначна роль тут належить взаємодії викладача зі студентами. Йдеться про взаємодію, яка ґрунтується на ціннісних засадах морального ставлення до знань. Взаємодія обумовлюється сформованою професійною самосвідомістю. Остання, на нашу думку, виступає як ієрархічна структура, рівнями якої є налаштованості індивідуальної свідомості на вартості життя, ціннісна зорієнтованість, сенсоутворення, з притаманними кожному рівню наборами (диференціаціями) чинників, що обумовлюють її динаміку (розвивальність) та відповідають загальним, професійним та спеціально-професійним компетенціям майбутнього спеціального педагога [2, с. 9]. Професійна самосвідомість на рівні ціннісної зорієнтованості містить такі чинники, як рефлексивність, самоствавлення та емпатійність.

Детальніше розглянемо найважливіший зміст саморефлексії педагога: особливості особистісно-орієнтованої взаємодії викладача зі студентами. Першим чинником особистісно-орієнтованої взаємодії викладача зі студентами є соціальний інтерес. Найбільшою мірою він виявляється в умінні педагога знайти у певному явищі, про яке педагог розповідає педагогічний, виховний контекст. Йдеться про вміння перетворити соціальну ситуацію взаємодії зі студентами у педагогічну. Другим чинником є педагогічна рефлексія, яка вміщує у собі низку взаємопов'язаних моментів: усвідомлення викладачем справжніх мотивів своєї діяльності; вміння відрізнити власні труднощі і проблеми від труднощів і проблем студентів; здатність до емпатії та децентрації; оцінка наслідків власних особистісних впливів на студентів. Третім чинником є просоціальні ціннісні налаштованості (патріотизм, активна громадська позиція). Наступним чинником є позитивні етичні риси (чесноти) [1, с. 57]. Етичні риси, посилені саморефлексією риси педагога становлять динамічну єдність і слугують цілям морального вдосконалення особистості.

Отже, посилення рефлексивності як структурного компоненту професійної самосвідомості педагога сприяє забезпеченню особистісно-центрованого педагогічного підходу у навчальному процесі. Перспективним є обмірковування поліпшення організаційних, психолого-педагогічних обставин гармонійних взаємин викладачів і студентів. Педагоги, крім зусиль, скерованих на формування самостійного мислення, власної думки у студентів, повинні також передбачати конкретні заходи з послаблення академічної нечесності студентів – списування, підказування,

плагиатування. Відтак формування рефлексивності як структурного компоненту професійної самосвідомості педагога тісно пов'язане із потребою українських освітніх реалій, відповідає цінностям європейської освітньої ситуації, й знаходить вираз у посиленні гуманістичної спрямованості педагога.

### **Список використаних джерел**

1. Гапон Н. Ставлення до виявів академічної нечесності у студентів як соціально-психологічна проблема. Humanitarium. Серія: Психологія. 2018. Том 39. Вип. 1. С. 56-63.

2. Сидорович О. І., Гапон Н. П. Моральні атитюди як засадничий рівень професійної самосвідомості майбутнього педагога. KELM (Knowledge, Education, Law, Management). 2021. № 1 (37). Vol. 2. P. 3-10.

3. Ярема Я. / Упорядкув., ред. і прим. С. Яреми. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. 244 с.

УДК 373.6:81'276.6373.8+811.11.7

JEL Classification: Z19

**Подоляк М.,**

канд. пед. наук, доцент,

кафедра української та

іноземних мов імені Якіма Яреми,

Львівський національний університет

ветеринарної медицини та біотехнологій

імені С. З. Гжицького, м. Львів

### **ВИКОРИСТАННЯ КООПЕРАТИВНОГО МЕТОДУ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ У ЗВО**

Метод Кооперативного навчання давно відомий у світі та широко застосовується провідними університетами та школами. У США метод кооперативного навчання був започаткований Д. Джонсоном, Р. Джонсоном, Р. Славіном у 1980тих роках [7, с. 152]. В Європу метод кооперативного навчання прийшов зі Сполучених Штатів на початку 1990-тих років. З того часу його застосовують в школах Німеччини, Італії, Великої Британії, Швейцарії, Нідерландів та ін.

Важливість впровадження методу кооперативного навчання у систему ЗВО полягає у формуванні у випускниках важливих соціальних навичок і вмінь, серед яких є командна робота. Досвід показує, що в Україні працівники державних інституцій та приватних фірм не мають достатньо навичок працювати в команді і спільно виконувати завдання та вирішувати проблеми. Працівники стараються самостійно виконати покладене на них завдання, здебільшого не довіряючи частини своєї роботи нікому. Ще більшою проблемою є комунікація між працівниками, з метою вирішення певних проблем або виконання завдань. Вони часто не узгоджують між собою об'єми роботи, відповідальності за певні сектори та методи виконання тощо. Це помилковий підхід, оскільки чим більше осіб працює над завданням, тим швидше та якісніше вони його виконають. Ця проблема спричинена тим, що навчання в школі та в університеті відбуваються за індивідуалізованим або самостійним підходом, тобто кожний студент або учень працює самостійно в освоєнні нового матеріалу. В результаті держава отримує хороших фахівців, які, проте, не можуть працювати командно, а отже, і ефективніше. Чимало світових та вітчизняних досліджень продемонструвало, що завдання, виконані в команді, є якіснішими, виконуються швидше і потребують менше затрат аніж ті, які виконуються поодиночі. Кооперативне навчання покликане виправити цю проблему, оскільки студенти та майбутні фахівці отримають корисні навички спілкування та роботи в команді над виконанням завдань.

Метод кооперативного навчання передбачає поділ учнів або студентів на групи, метою яких є опанувати новий матеріал або нові навички. Групі студентів ставиться певне завдання або проблема, яку вони самостійно або з допомогою викладача мають вирішити.

Засновники методу кооперативного навчання Д. Джонсон та Р. Джонсон пояснюють його так: кооперативне навчання – це використання невеликих груп у навчанні, щоб учні працювали разом, щоб максимізувати власне навчання та навчання один одного [4]. С. Ер та Б. Атак зазначають, що кооперативне навчання – це спосіб, за допомогою якого учні мають спільну мету. Щоб досягти цієї мети, вони працюють у малих групах і усвідомлюють, що вони матимуть спільний результат [2, с. 109]. Р. Фелдер та Рю Brent пояснюють, що термін кооперативне навчання є активним методом та відноситься до студентів, які працюють у командах над

завданням або проектом за умов, за яких задовольняються певні критерії, включаючи те, що члени команди несуть особисту відповідальність за повний зміст завдання або проекту [3, с. 1]. К. Джеонг стверджує, що кооперативне навчання – це успішна стратегія навчання та викладання, за якої невеликі групи, у кожній з яких є студенти різного рівня здібностей, використовують різноманітні навчальні дії, щоб покращити розуміння предметів [6, с. 77]. С. Хосеїні розглядає кооперативне навчання в широкому сенсі як будь-яку навчальну ситуацію в класі, в якій учні з усіма рівнями продуктивності працюють разом у структурованих групах для спільних або спільних навчальних цілей [8, с. 3].

О. Елькін зазначає, що кооперативне навчання базується на таких концептах: команди, бажання учнів співпрацювати та принципи [1]. Серед принципів кооперативного навчання за Д. Джонсоном та Р. Джонсоном виділимо п'ять елементів:

Позитивна взаємозалежність – студенти пов'язані один з одним таким чином, що робота кожного залежить від роботи членів усієї команди;

Індивідуальна підзвітність – існує, коли результат кожного студента оцінюють та представляють їх групі та студентові;

Очна мотивуюча взаємодія – передбачає, що учасники мотивують, заохочують, допомагають та підтримують один одного;

Соціальні навички – успіх передбачає міжособистісну взаємодію у малих групах;

Групове обговорення – члени групи обговорюють результати, які вони досягли та ефективність робочих відносин [5, с. 71].

Взявши до уваги усі переваги методу кооперативного навчання, а також відгуки студентів та рекомендації науковців, ми вирішили провести власний дослідження цього методу при вивченні предмету "Іноземна мова за професійним спрямуванням". Дослідження тривало протягом одного семестру у групі студентів, яка складалася з 16 осіб. Групи були поділені відповідно до вищезгаданих рекомендацій, а саме по чотири студенти в кожній групі.

Під час дослідження ми використали такі чотири стратегії кооперативного навчання:

Груповий пазл або головоломка – тема ділиться на певні складові елементи. Кожний елемент теми дається студентові на самотійне освоєння.

Потім студент пояснює свій елемент теми іншому, а той пояснює свою тему першому. Таким чином тема складається до купи як пазл з підтем студентів;

Мозковий штурм – студенти записують свої ідеї та навчальний матеріал на аркушах і кладуть на стіл. Далше вони обговорюють його і здійснюють пошук правильного рішення;

Відправ проблему – студенти придумують завдання та передають його іншій команді для розв'язання;

Спільне-відмінне – студенти намагаються зрозуміти, що є спільного або відмінного у двох або більше малюнках;

Після проведення занять з використанням цих навчальних стратегій ми провели опитування студентів. До опитувальника ми включили такі запитання:

Чи сподобався вам цей метод навчання?

Які практичні навички з іноземної мови ви здобули/найкраще вдосконалили?

Чи хотіли б ви продовжувати навчатися цим методом навчання?

Результати дослідження продемонстрували, що позитивну відповідь на перше запитання дали усі студенти. У другому запитанні більшість студентів (11 осіб) відповіли, що вони вдосконалили навички розуміння та спілкування; менше вказали, що вони вдосконалили презентаційні навички (3 особи). Також більшість студентів (12 осіб) вказали, що вони хотіли б продовжувати навчатися цим методом.

Досліджуючи відповіді студентів та практично реалізувавши метод кооперативного навчання, вважаємо за доцільне висловити декілька спостережень та рекомендацій стосовно впровадження методу кооперативного навчання іноземної мови за професійним спрямуванням.

Найважливішим моментом у впровадженні методу кооперативного навчання, на нашу думку, є підготовчий процес. Він включає підготовку навчальних матеріалів, які мають відповідати усім вимогам та рекомендаціям цього методу. Також цей процес мусить включати в себе обов'язкову практичну та теоретичну підготовку викладача до таких занять. Викладач, перш ніж впроваджувати цей метод, повинен добре знати його поняття, принципи роботи та елементи. Окрім цього важливо також вивчити механізми дії обраних кооперативних стратегій, принципи поділу студентів на групи тощо. Таким чином, перед впровадженням методу кооперативного навчання викладач повинен спочатку добре його опанувати, а потім підготувати відповідні навчальні матеріали.

Також важливим аспектом кооперативного навчання є компетентність викладача у ІКТ. Кооперативний метод навчання іноземної мови дуже важко впровадити без відповідних навичок використання комп'ютерних технологій, а також корисних веб-сайтів та програм.

Ще однією нашою рекомендацією є правильний поділ студентів на групи. Варто не лише поділити студентів на групи по чотири-п'ять осіб в кожній, з відповідним рівнем знань у кожній, а й рекомендуємо спочатку дослідити добре студентів та спостерігати за ними певний період часу. Особливо це стосується випадку, коли викладач, який впроваджує цей метод, вперше проводить заняття зі студентами.

Варто також зазначити, що за нашими спостереженнями найкраще використовувати кооперативний метод навчання разом з іншими навчальними методами, такими як метод проектів або кейсів (case method), вирішення проблем (problems solving) та вивчення іноземною мовою інших предметів (CLIL). Так, певні елементи згаданих методик можна поєднувати з методом кооперативного навчання для вдосконалення навчального процесу, а також з метою підвищення ефективності, результативності та цікавості навчального процесу. Детальніше вищезгадані методики ми розглянемо в подальшому.

Таким чином підсумовуючи зазначимо, що метод кооперативного навчання іноземної мови є ефективним та мотивуючим для студентів, що було доведено численними дослідженнями. Вони показали, що використання цього методу покращує співпрацю між учнями; підвищує їх зацікавленість та мотивує вивчати предмет; робить учнів активними учасниками освітнього процесу; розвиває в учнів творчість та креативність, соціальні навички, вміння висловлювати свою думку; ефективніше використовувати наявні ресурси для досягнення результатів. Також варто зазначити, що метод кооперативного навчання гармонійно поєднується з іншими навчальними методиками.

### **Список використаних джерел**

1. Елькін О. Навчання, базоване на співпраці. 32 стратегії кооперації в класі. 2018. URL: <https://nus.org.ua/view/navchannya-bazovane-na-spivpratsi-32-strategiyi-kooperatsiyi-u-klasi>.
2. Er S., Aksu Ataç B. Cooperative learning in ELT classes: The attitudes of students towards cooperative learning in ELT classes. International Online

Journal of Education and Teaching (IOJET). 2014. №2(1). C.109-122. URL: <http://iojet.org/index.php/IOJET/article/view/28/49>.

3. Felder R., Brent R. Cooperative Learning. Active Learning Chapter 4. 2007. C. 34-53. DOI:10.1021/bk-2007-0970.ch004.

4. Johnson D., Johnson R. Cooperative Learning, Values, and Culturally Plural Classrooms. 1st Edition. Routledge. 1999. C. 24.

5. Johnson D., Johnson R. Making Cooperative Learning Work. Theory into Practice. 1999. №38.2. C. 67-73.

6. Kyeong-Ouk J. Cooperative and collaborative learning through reciprocal peer tutoring in EFL university reading instruction. English Language & Literature Teaching. 2011. №17(4). C. 75-95.

7. Slavin R. Cooperative Learning, Success for All, and Evidence-based Reform in education. Education & Didactique. 2008. №2.2. C. 151-159. DOI: 10.4000/educationdidactique.334 URL: <http://journals.openedition.org/educationdidactique/334>.

8. Seyed M. H. H. (2006). Globalization, Cooperative Learning, and ELT. Journal of English Language Teaching. 2006. №44. C. 2-12.



**Research  
Europe.org**