

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»**

Кафедра національної економіки

**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ РОЗВИТОК
СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ**

**МАТЕРІАЛИ
ХІІ Всеукраїнської наукової конференції
студентів, аспірантів та молодих вчених**

м. Одеса, 30 листопада 2023 року

**Одеса
2023**

Організатори: Національний університет «Одеська юридична академія», кафедра національної економіки.

Укладачі:

Слободянюк Ольга Василівна – доктор економічних наук, професор кафедри національної економіки Національного університету «Одеська юридична академія»;

Котлубай Вячеслав Олексійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри національної економіки Національного університету «Одеська юридична академія»;

Корнілова Олеся Володимирівна – доктор філософії (PhD), доцент кафедри національної економіки Національного університету «Одеська юридична академія».

Економіко-правовий розвиток сучасної України : матеріали XII Всеукр. наук. конф. студ., аспір. та молодих вчених, м. Одеса, 30 листопада 2023 р. / за ред. д.е.н., проф. О. М. Кібік. Одеса, 2023. 170 с.

Думка укладачів може не збігатись з думкою авторів матеріалів. Відповідальність за зміст матеріалу несе автор. Відповідальність за порушення принципів академічної доброчесності несе автор.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**Толкачова Г.В.,**

*к.е.н., доцент кафедри економіки та цифрового бізнесу,
Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку*

Пантус І.В.,

*магістрант 2 курсу факультету бізнесу та соціальних комунікацій,
Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку*

**ФОРМУВАННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ НА
ПОСЛУГИ ЕЛЕКТРОННИХ КОМУНІКАЦІЙ**

У сучасному світі, де технології та зв'язок стають необхідною складовою повсякденного життя, ринок мобільного зв'язку є однією з ключових галузей, що активно розвивається та піддавався значущим змінам протягом останніх десятиліть. Систематичне оновлення та вдосконалення тарифних планів, а також впровадження новітніх технологій у сфері зв'язку стали важливим етапом в еволюції цього ринку. У цьому контексті, дослідження конкурентоспроможності послуг та тарифів операторів в сфері телекомунікацій в Україні стає актуальним та важливим для розуміння динаміки ринку та реагування на його виклики і можливості.

В своїй роботі “Оцінка конкурентоспроможності послуг та тарифів операторів мобільного зв'язку України” 2009 року Л.В. Джемелінська [1] зібрала та проаналізувала маркетингову інформацію про ситуацію на ринку мобільного зв'язку в Україні, зокрема, зосередила увагу на послугах, що пропонуються в рамках передплачених тарифних планів операторів.

Дослідження оцінює суб'єктивну важливість послуг у кожному тарифному плані за методом Фішбейна, де кожній послугі присвоюється бал на основі її сприйнятої цінності. Стаття вивчає поведінку та моделі використання мобільного зв'язку клієнтів, беручи до уваги такі фактори, як тривалість дзвінків, кількість дзвінків, повідомлень, міжнародних дзвінків та використання даних.

Оцінено конкурентоспроможність послуг і тарифів, які пропонують різні оператори, з особливим акцентом на тарифні плани оператора «Київстар», який отримав найвищу оцінку за оцінкою послуг, незважаючи на більш високу ціну тарифів порівняно з конкурентами.

Аналіз також розглядає цінові та споживчі характеристики послуг, які пропонують оператори мобільного зв'язку, висвітлюючи вплив як цін, так і споживчих уподобань на конкурентоспроможність послуг і тарифних пропозицій.

Проте, якщо порівняти ці результати зі схожим аналізом проведеним вже в 2019 році [2], можна помітити суттєві зміни на вітчизняному ринку телекомунікаційних послуг. За ці 10 років український ринок мобільного зв'язку досягнув рівня своєї насиченості, що зумовило спад цінової конкуренції, а натомість підвищило значимість інноваційності та диверсифікованості пакету послуг. Також, необхідно додати, що через наявну олігополію (Київстар та ВФ України займають станом на початок 2018 року більше 80 % ринку із щорічним зростанням), компанії значно підвищують тарифні плани, при цьому вдаючись до недобросовісної конкуренції (наприклад, вводячи користувачів в оману щодо умов тарифікації).

Варто зазначити, що експерти також вивчали залежність формування тарифів від економічних показників різних країн [3] і дійшли висновку, що ВВП на душу населення та індекс демократії прямо пропорційно впливають на величину мобільних та Інтернет послуг в світі, тоді як високий індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій частіше призводить до зниження тарифів. Цікаво, що автори також зазначають, що Україна має занадто низькі тарифні плани, якщо порівнювати з загальносвітовими тенденціями, що пояснюється тим фактом, що ВВП на душу населення України є меншим, ніж показник середини першого інтервалу розподілу найбідніших країн світу (ВВП на душу населення у 2018 р. менш ніж 3,4 тис. USD).

Інші дослідження [4] зауважують очікувані зміни України в бік світових тенденцій розвитку галузі зв'язку, що призведе до нових форм конкуренції,

проте також наголошують на кількох проблемах, що гальмують зростання українського ринку мобільного зв'язку, а саме:

- Технічна інфраструктура та обладнання відстають, що перешкоджає впровадженню нових комунікаційних технологій і загальному розвитку галузі.
- Загальні економічні проблеми та соціально-політична нестабільність відлякують мобільних операторів від інвестування значних коштів у розвиток інфраструктури.
- Зростаюча популярність інтернет-зв'язку створює глобальну проблему для мобільного зв'язку, оскільки призводить до занепаду традиційного голосового зв'язку та значної втрати доходу для операторів.
- Розмір абонентської бази не реалізує свій повний потенціал, що впливає на прибутковість мобільних операторів і гальмує їх зростання та розширення.
- Необхідність операторів постійно вдосконалювати існуючі послуги та запроваджувати нові для задоволення потреб користувачів робить галузь динамічною та вимагає постійних інвестицій.

Виходячи з викладеного вище, можна зробити висновок, що дослідження конкурентоспроможності послуг та тарифів операторів мобільного зв'язку в Україні свідчить про значущі зміни на ринку протягом останнього десятиліття. Насиченість ринку спричинила спад цінової конкуренції та підвищення важливості інновацій та різноманітності послуг. Олігополія із "Київстар" та "ВФ Україна" значно впливає на ціни, можливо, зумовлюючи їх підвищення через недобросовісну конкуренцію. Аналіз економічних показників також вказує на те, що низькі, порівняно з іншими країнами, тарифи в Україні можуть бути обумовлені меншим ВВП на душу населення. Усе це свідчить про потребу у подальших дослідженнях та розвитку стратегій, спрямованих на забезпечення доступності та якості мобільних зв'язкових послуг для українських споживачів.

Література

1. Джемелінська, Л.В. Оцінка конкурентоспроможності послуг та тарифів операторів мобільного зв'язку України. Механізм регулювання економіки. 2009. №4, Т.2. С. 279-285.

2. Хрустальова В. В., Кононенко Є. В. Ринок послуг мобільного зв'язку України: тенденції та перспективи розвитку. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 1. С. 37–41. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.1.37
3. Скрипник А. В., Вороненко І. В., Нам'ясенко Ю. О. Економетричні моделі залежностей тарифів ринку інформаційно-комунікаційних послуг. Проблеми економіки. 2018. № 1. С. 358-367. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2018_1_49/
4. Болгов В.Є., Рязанов М.Р. Ринок мобільного зв'язку України: тенденції, проблеми та перспективи. Економіка і організація управління № 2 (26) 2017. Вип. 2. - С. 50-55.

Удод В.В.,

*студентка 2 курсу факультету судового та міжнародного права,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Україна зазнає складних викликів для свого економічного розвитку через війну на своїй території. Ці виклики охоплюють як невідкладні економічні проблеми, пов'язані з війною, так і більш глибокі системні проблеми, які стосуються стабільності та резилієнтності економіки країни. У цьому розділі ми розглянемо основні аспекти цих економічних проблем.

По-перше, інфляція є однією з найбільш нагальних та актуальних проблем. Війна спричинила збільшення витрат на оборону, що призвело до підвищення рівня цін на споживчі товари та послуги для населення.

По-друге, значний дефіцит бюджету є наслідком великих витрат на потреби армії та людей на передовій. Це може обмежити можливості фінансування соціальних та економічних програм, а також зумовити необхідність залучення додаткових ресурсів.

По-третє, руйнування та втрата інфраструктури внаслідок військових дій сильно погіршують економічний потенціал країни. Відновлення та реконструкція вимагають значних фінансових та людських ресурсів.

По-четверте, нестабільність та невизначеність, пов'язані з військовим конфліктом, негативно впливають на інвестиційний клімат та розвиток бізнесу. Це може призвести до зниження інвестицій та обмеження можливостей для розвитку нових проектів та підприємств.

Ці ключові проблеми економічного розвитку потребують від України комплексного та ефективного стратегічного підходу для їх подолання.

Уряд прогнозував, що економіка України в 2022 р. скоротиться на понад 35 % до кінця року. Цей прогноз узгоджувався з раніше оголошеними оцінками МВФ та базувався на припущенні, що активна фаза війни не триватиме довше кількох місяців. Втрати країни включають в себе людські жертви, руйнування важливої інфраструктури та масове переміщення робочої сили, що призведе до серйозного впливу на економічну активність на декілька років вперед [1].

Щодо ринків, важливо звернути увагу на дослідження, що свідчать про наявність прихованого хаосу в екосистемах [2]. Відомо, що система вважається стабільною, якщо вона мало змінюється протягом тривалого періоду і вважається випадковою, якщо її коливання непередбачувані. Хаотична система, яка реагує на події нелінійним чином, може бути передбаченою протягом короткого періоду часу, але все більш піддається драматичним змінам з плином часу. Вчені, використовуючи логістичні моделі для аналізу цих хаотичних явищ у природі, які часто хаотично зростають і зменшуються, намагалися розібратися у коливаннях чисельності різних живих організмів.

Більшість джерел відновлюваної енергії в даний час є менш доступними та/або вимагають вищих витрат, ніж викопні види палива, які використовувалися недавно. Темпи переходу до використання відновлюваних джерел енергії будуть залежати від обраної політики. Два ключові аспекти, які можуть призвести до більш ефективних результатів з економічного погляду, це реформування субсидій для викопного палива та введення екологічного податку (з урахуванням

обсягів видобутку палива та споживання електроенергії як базового оподаткування).

Крім того, необхідно збільшувати фінансування дослідницької та розробницької діяльності в сфері нових енергетичних ініціатив, сприяти застосуванню пільгових тарифів та відновлювальних джерел енергії. Зменшення вартості сонячної фотоелектричної енергії та енергоефективних систем збереження, наприклад, акумуляторів, є двома основними напрямками технологічного прогресу, які можуть істотно знизити витрати на використання відновлювальних джерел енергії в довготерміновій перспективі. Велика частка енергозбереження під час переходу до відновлювальних джерел енергії потребуватиме редизайну систем для підвищення ефективності використання енергії [3, 4].

При реалізації заходів підтримки для постраждалих від військової агресії Росії, Кабінет Міністрів України може розглянути можливість зосередити увагу не тільки на фінансових компенсаціях, але й на шляхах підвищення зайнятості населення, створення нових робочих місць та запровадження нових підприємств. У цьому контексті важливою є норма, яка включена до Постанови Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 року № 735. Ця норма стосується професійної підготовки та перекваліфікації, підвищення кваліфікації в закладах професійної (професійно-технічної) освіти, зокрема в установах державної служби зайнятості, підприємствах, установах та організаціях [5].

Таким чином, в контексті військових подій в Україні стає помітною складність економічного розвитку країни, що призводить до низки ключових викликів. Зростання цін та інфляція створюють загрозу економічній стабільності через збільшення витрат і зниження споживчого попиту. Суттєвий дефіцит бюджету є наслідком витрат на оборону та відновлення, що в свою чергу обмежують можливості реалізації соціальних та інфраструктурних програм. Пошкодження та руйнування інфраструктури, втрати виробництва та обмеження інвестицій стають причинами загального ослаблення економічного потенціалу. Нестабільність на економічному фронті викликає невизначеність серед інвесторів та суб'єктів бізнесу, що призводить до зменшення інвестицій та

інновацій. Для вирішення цих проблем необхідний комплексний підхід. Контроль інфляції, залучення додаткових бюджетних ресурсів, відновлення критичної інфраструктури та стимулювання інвестицій стають стратегічними завданнями. Особливо, акцент на створенні нових робочих місць, відкритті підприємств та підвищенні кваліфікації робочої сили може забезпечити більш стійкі та сталі перспективи для економічного відновлення України в умовах війни.

Література

1. Зануда А. Зростання цін та діра в бюджеті. Як виживає Україна під час війни. BBC News Україна від 27 травня 2022. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-61594911>.
2. Thompson J. Hidden Chaos Found to Lurk in Ecosystems. Quanta Magazine July 27, 2022. URL: <https://www.quantamagazine.org/biology/>.
3. The Economics of Renewable Energy by David Timmons, Jonathan M. Harris, and Brian Roach, Global Development And Environment Institute Tufts University Medford, MA 02155, 2014, 53 p.
4. Kharecha P. A., Hansen J. E.. Prevented mortality and greenhouse gas emissions from historical and projected nuclear power. Environmental science & technology. 2013. 47(9). 4889-4895.
5. Про особливості реалізації державної політики у сферах зайнятості та загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття під час воєнного стану та після його припинення або скасування. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 р. No 735.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Економічна безпека є одним з ключових факторів стабільності та розвитку держави. Україна зазнає значних викликів у сфері економічної безпеки в умовах глобальних та внутрішніх змін. Економічна безпека впливає на рівень свободи та гідності громадян, які не можуть бути забезпечені без належного захисту від негативних ризиків. [4]

Аналіз показників економічної безпеки свідчить про її низький рівень в Україні. Стан національної економіки погіршується через застарілість основного капіталу, низьку конкурентоспроможність, слабку інвестиційну привабливість, відтік кваліфікованих кадрів. Окрім того, економічну безпеку підривають такі фактори, як:

- неефективність управління, проблеми з розвитком місцевої самоуправління, недосконалість особистих фінансів, дисбаланс міжбюджетних відносин, бюджетний дефіцит;
- загроза втрати платоспроможності, що може призвести до банкрутства;
- криза платіжної системи;
- нерозвиненість фондового ринку;
- переважання негрошових відносин в економіці;
- втрата довіри до грошової одиниці, що спричиняє її знецінення та ін. [3].

Звіт Державного департаменту США про стан дотримання прав людини вказує на вразливість українських судів до політичного тиску та корупції, а також на низький рівень довіри до судової системи. Рейтинг конкурентоспроможності, опублікований бізнес-школою МІМ, показує, що Україна посідає 54 місце у світі у 2021 р. За прогнозами уряду, до 2023 р. державний борг сягне 106% ВВП країни. За оцінками СБ, якщо держборг перевищить 106% ВВП, це призведе до уповільнення річних темпів зростання української економіки на 0,84%. За даними Світового банку, на кінець 2022 р.

25% українців жили в бідності, що значно вище, ніж до початку війни, коли було трохи більше 2%. До кінця 2023 р. ця цифра може досягти 55%. [1]

Реформування та усунення чинників, що дестабілізують економічну безпеку держави, є пріоритетним завданням у післявоєнний період. Це вимагає оновлення стратегії економічної безпеки України на період до 2025 року та розробки стратегії сталого розвитку економіки України у післявоєнний період. Прийнята у 2015 р. стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» втратила чинність. Тому Україна сьогодні не має чіткого комплексного плану дій у сфері відновлення та подальшого розвитку повоєнної економіки. [1]

Майбутня розвиткова стратегія України повинна враховувати позицію міжнародних фінансових організацій. Наприклад, Європейська комісія ЄС анонсувала намір створити для України програму, схожу на “план Маршалла” 1. Також актуальним є питання демографічної стабілізації та збереження демографічного потенціалу України, для чого можна застосувати такі методи: популяційно-генетичний моніторинг; підтримка сімей з дітьми; податкові заохочення для батьків з дітьми, залежно від їх кількості; пільгове кредитування на житло для молодих репродуктивних сімей; створення безпечних умов праці; поліпшення якості життя населення. Крім того, необхідно розробити стратегії запобігання та ліквідації надзвичайних ситуацій та мінімізації їх наслідків.

Однією з головних причин економічних проблем в Україні є неефективне державне регулювання соціально-економічних процесів. Для підвищення економічної безпеки України, слід здійснити такі кроки: відновити процес економічного відтворення; збільшити внутрішній попит на товари та послуги; перейти до монетарної політики, яка сприяє виробництву та збільшенню фінансового капіталу країни, зокрема шляхом легалізації тіньової економіки; сформувати ефективну економічну структуру; забезпечити умови для сталого економічного зростання та реалізації ефективної інвестиційної та інноваційної політики. Плани відновлення України, як внутрішні, так і міжнародні, будуть визначені та реалізовані після закінчення війни. Але для досягнення успіху в цьому процесі, необхідно стимулювати розвиток національної економіки, забезпечуючи її сталий зріст і здатність задовольняти потреби населення на

різних рівнях. Це також вимагає боротьби з дестабілізуючими чинниками, як внутрішніми, так і зовнішніми, і забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах високої складності. Наша довгострокова мета - не лише подолати невизначеність, а й визначити можливості досягнення ключових макроекономічних та розвиткових цілей в умовах сприятливих тенденцій та прогресу.

Література

1. Єфремова К.В., Пасат М.О., Чижов Д.А. Проблеми забезпечення економічної та безпеки України та шляхи її вирішення. URL: http://www.lsej.org.ua/4_2023/5.pdf.
2. Гбур З. В. Економічна безпека України в сучасних умовах. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2018/20.pdf.
3. Неустроев Ю. Г. Сучасні підходи до поняття «економічна безпека країни» URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2021/100.pdf.
4. Єрмошенко М. М. Визначення загрози національним інтересам у фінансово-кредитній сфері. Економіка України. 2013. № 1.

Парамонова Ю.Є.,

*студентка 3 курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ТА СТАБІЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Ефективне управління економічною безпекою бізнес-структури передбачає планування та впровадження стратегічних заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків та забезпечення стійкості та стабільності фінансового стану підприємства.

Аналіз ризиків є першим і важливим кроком у процесі управління економічною безпекою бізнес-структури. Підприємство повинно ідентифікувати та оцінити потенційні загрози, які можуть виникнути внаслідок зовнішніх або

внутрішніх факторів. Цей аналіз дозволяє підприємству приймати обґрунтовані рішення та розробляти стратегії для мінімізації ризиків.[1]

Планування та впровадження стратегічних заходів є наступним етапом у забезпеченні економічної безпеки. Підприємство повинно розробити стратегію, яка враховує результати аналізу ризиків та визначає шляхи досягнення стратегічних цілей. Ця стратегія повинна бути чіткою, реалізованою та постійно оновлюватися відповідно до змін в середовищі.

Історія також надає численні приклади, коли бізнеси, які надавали пріоритет управлінню економічною безпекою, змогли вижити в умовах кризи або глобальних змін. Наприклад, криза 2008 року призвела до банкрутства багатьох компаній, але ті, які мали добре розроблені стратегії та аналіз ризиків, зуміли зберегти стійкість та навіть розвинути свій бізнес.[2]

Всі ці аспекти грають важливу роль у успіху бізнесу в умовах постійної зміни та невизначеності. Ефективне управління економічною безпекою бізнес-структури передбачає аналіз, планування та впровадження стратегічних заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків та забезпечення стійкості та стабільності фінансового стану підприємства. [1-2]

На основі обговорення можна зробити наступні висновки:

- Ефективне управління економічною безпекою бізнес-структури є важливим фактором, який забезпечує стійкість та стабільність фінансового стану підприємства.
- Аналіз ризиків є першим кроком у процесі управління економічною безпекою, який дозволяє підприємству ідентифікувати та оцінити потенційні загрози.
- Планування та впровадження стратегічних заходів допомагає мінімізувати ризики та забезпечити стійкість підприємства.
- Бізнеси, які надають пріоритет управлінню економічною безпекою, зазвичай виживають в умовах кризи або глобальних змін.
- Ефективне управління економічною безпекою вимагає постійного моніторингу, адаптації до змін на ринку та використання передових технологій та інструментів.

Ці висновки підкреслюють важливість ефективного управління економічною безпекою для успіху бізнесу в умовах постійної зміни та невизначеності.

Література

1. Iryna D'yakonova, Alina Nikitina, Victor Sukhonos and Fedir Zhuravka (2018). Methodological bases of estimating the efficiency of economic security management of the enterprises in the global environment. *Investment Management and Financial Innovations*, 15(2), 145-153. URL: https://www.businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/10348/imfi_2018_02_Dyakonova.pdf
2. Gryshova, Inna, Mykola Kyzym, Irina Hubarieva, Viktoriia Khaustova, Anatoly Livinskyi, and Mykola Koroshenko. 2020. "Assessment of the EU and Ukraine Economic Security and Its Influence on Their Sustainable Economic Development" *Sustainability* 12, no. 18: 7692. <https://doi.org/10.3390/su12187692> URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/12/18/7692>

Дідух А.С.,

*студентка 2 курсу факультету судового та міжнародного права,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

ЗАГРОЗИ БАНКІВСЬКІЙ БЕЗПЕЦІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙНИ

Військові дії в Україні створюють серйозні загрози для банківської безпеки, і фінансова система країни виступає важливою складовою національної безпеки та стабільності економіки. Зокрема, військові конфлікти можуть призвести до раптових коливань валютних курсів, втрати довіри до банків та інших фінансових установ, а також сприяти збільшенню інфляції та падінню вартості національної валюти. В умовах війни, питання кібербезпеки набуває особливого значення, оскільки санкції та обмеження, пов'язані з геополітичними конфліктами, можуть обмежити доступ до міжнародних фінансових ресурсів. З цим уважності, забезпечення банківської безпеки стає нагальним завданням в

умовах війни, і вимагає впровадження комплексних стратегій та заходів для забезпечення фінансової стабільності та національної безпеки.

Фінансова безпека України, як важлива складова національної безпеки, лежить в основі економічного розвитку країни і є гарантом її суверенітету та територіальної цілісності, а також забезпечує прийнятний рівень життя для громадян. У періоди миру, стратегія громадської безпеки та цивільного захисту України, розвиток оборонно-промислового комплексу, кібербезпека, інформаційна безпека та інші аспекти, визначені в законодавстві, залежать від реальних економічних та фінансових можливостей держави.

У контексті воєнного стану, оголошеного Указом Президента України від 24.02.2022 р., питання фінансової безпеки країни стають надзвичайно актуальними, оскільки ефективна оборона країни, функціонування органів оборони та захисту ґрунтуються на належному та стабільному фінансовому забезпеченні, як власними ресурсами, так і за участю міжнародної спільноти.

Серед пріоритетів забезпечення захисту та оборони країни в мирний час, законодавець надає особливе значення "достатньому бюджетному фінансуванню для досягнення визначених цілей та виконання передбачених завдань, а також основним напрямкам використання фінансових ресурсів" [1]. Таким чином, пошук джерел фінансування та узгодження напрямків використання фінансових ресурсів є ключовим елементом забезпечення захисту та розвитку виробництва в країні як у мирний, так і у воєнний час. Наявність фінансових ресурсів, їхнє надходження та стабільне використання для цілей, спрямованих на перемогу над ворогом та забезпечення національної цілісності, безпеки громадян та захисту національних інтересів, утворюють основу фінансової безпеки держави та вимагають належного правового регулювання.

Складові фінансової безпеки розглядаються у Концепції забезпечення національної безпеки в фінансовій сфері. Ця Концепція була затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 року під час світової економічної кризи і визначала необхідність створення правового базису для запобігання та протистояння фінансовим загрозам та викликам стабільності.

Стан фінансової безпеки країни, що є частиною економічної безпеки, а також загрози і завдання держави щодо її забезпечення, описані у Стратегії економічної безпеки України на період до 2025 року, яку схвалив Указ Президента України від 11.08.2021 року [2]. У цьому документі стан фінансової безпеки, як і інших аспектів, аналізується через визначення загроз фінансовому розвитку та механізмів їх подолання.

Отже, законодавець розглядає фінансову безпеку як стан організації фінансової системи, який забезпечується прогнозуванням можливих загроз і встановленням завдань для їх подолання.

З метою уникнення небезпеки для господарського сектору під час воєнного конфлікту, критично важливо зберегти економічний потенціал країни. Навіть при руйнуванні промислових об'єктів, спільне функціонування приватних підприємств разом із державними підприємствами створює підґрунтя для відновлення галузей виробництва.

Уряд ввів спрощені податкові та митні правила під час війни, зокрема з 1 квітня 2022 року влада дозволила перейти на спрощену систему оподаткування та сплачувати всього 2% податку від доходів, незалежно від кількості найманих працівників. Фізичні особи – підприємці, які сплачують єдиний податок першої та другої групи, отримали право не сплачувати цей податок. Згідно з думкою фахівців, таке рішення може вплинути на фінансову стійкість країни, оскільки єдиний податок, що сплачують ці підприємства, спрямовується до місцевих бюджетів і не впливає на дефіцит державного бюджету [3].

Аналізуючи все вище складене, можна зробити висновок, що загрози банківській безпеці в Україні в умовах війни є серйозними і вимагають особливої уваги та обережності. Банківська система в Україні, як і в будь-якій іншій країні, відіграє важливу роль у функціонуванні економіки та забезпеченні фінансової стабільності. Умови війни створюють ризики, які можуть погрожувати цій стабільності та загрожувати фінансовій безпеці країни.

Серед основних загроз можна виділити можливість фінансової нестабільності, яка виникає через різкі коливання валютних курсів та втрату довіри до банків. Війна може також призвести до збільшення інфляції та падіння

вартості національної валюти, що може загрожувати стабільності банківської системи.

Крім того, загрози кібербезпеці в умовах війни стають особливо актуальними. Кібератаки на банки та фінансові установи можуть призвести до втрати конфіденційних даних, фінансових втрат та загрози стабільності банків.

До інших загроз можна віднести санкції та обмеження, які вводяться в рамках геополітичного конфлікту. Це може призвести до обмеження доступу до міжнародних фінансових ресурсів та ускладнити міжнародні фінансові операції.

Для забезпечення банківської безпеки в умовах війни необхідні комплексні стратегії та заходи, спрямовані на захист як банків, так і їх клієнтів. Банківська безпека стає насущною потребою в умовах геополітичної нестабільності, і вимагає посиленої уваги та обережності. Збереження фінансової стійкості країни та банківської системи важливо для забезпечення національної безпеки та стабільного розвитку України в умовах війни.

Література

1. Про національну безпеку України. Закон України від 21.07. 2018. No 2469-VIII в ред. від 24.11.2021. Відомості Верховної Ради України від 03.08.2018. No 31. Ст.241. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#top>.
2. Стратегія економічної безпеки України на період до 2025. Указ Президента України від 11.08.2021. No 347/2021. Урядовий кур'єр від 13.08.2021. No 156 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347/2021#Text>.
3. Економічний стан в умовах ВС. Економічна Експертна Платформа URL: <https://economics.org.ua/index.php/blog/377-economika-vv>.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Війна завжди призводить до серйозних наслідків для економіки країни. Втрати ресурсів, інфраструктури та людського потенціалу залишають після себе слід, який триває далеко після завершення конфлікту. Так, вторгнення росії на території суверенної території нашої держави 24 лютого 2022 р. призвело до досить серйозного економічного спаду, особливо через втрату контролю над частиною території та її економічним потенціалом.

Розвиток економіки під час війни вимагає чіткої стратегії з боку держави, де успішність залежить від системності та узгодженості її економічної політики та спрямованості на досягнення конкретних показників якісних змін [2, с. 3].

Питання щодо стратегії та тактики відновлення національної економіки та її модернізації стають визначальними для майбутнього України. Метою є створення міцної європейської держави, яка володіє потужною промисловістю, включаючи важливу роль у військовому-промисловому комплексі, а також переробну промисловість, що внесе значний внесок до загальної вартості продукції, та розвинутим сектором малого та середнього бізнесу, який сприятиме забезпеченню населення робочими місцями.

Однією з найбільш актуальних проблем розвитку сучасної української економіки є втрата її виробничого потенціалу та зайнятості. На жаль, поточний рівень безробіття складає близько 35% від загальної робочої сили, і реальний ВВП знижується, становлячи лише 60% від попереднього року [1].

У той же час, серйозним завданням для забезпечення макроекономічної стабільності є боротьба з інфляційним процесом. За оцінками Національного банку України, дефіцит платіжного балансу за перші шість місяців війни склав 8,1 мільярда доларів, а гривня зазнала девальвації на рівні 35% за рік, але

незважаючи на економічні виклики, регіональні дисбаланси вдається вирівнювати шляхом податково-бюджетної політики та децентралізації.

Держава має різноманітні інструменти, які можуть сприяти створенню нових робочих місць та генеруванню позитивного впливу на економіку. Зокрема, це стосується державних інвестицій у нові робочі місця в пріоритетних сферах діяльності, розвитку державно-приватного партнерства, зокрема в сфері інфраструктури.

Крім того, важливе використання різних форм державної підтримки для підприємств, що створюють робочі місця, зокрема: надання державних гарантій для кредитів та компенсація процентних ставок по них, замовлення державою товарів та послуг у рамках державного замовлення, проведення націоналізації системно важливих підприємств, які знаходяться на межі банкрутства, підтримка ініціатив щодо імпортозаміщення та локалізації виробництва, сприяння перенесенню виробництва у безпечні регіони, підтримка переорієнтації виробництва на інші сфери, вирішення проблем в галузі логістики та розвиток транспортної інфраструктури, забезпечення надійного енергопостачання та вирішення проблем у цій сфері та багато інших програм [3, с. 91].

Також, одним з перших та важливих кроків є відновлення пошкодженої інфраструктури. Держава повинна спрямовувати інвестиції у будівництво та реконструкцію доріг, мостів, енергетичних систем і комунікацій. Це сприятиме покращенню умов для бізнесу, забезпечить робочі місця та залучення іноземних інвесторів.

Для стимулювання росту економіки, в країні повинні надавати підтримку бізнесу. Це включає в себе податкові пільги для підприємств, які створюють робочі місця, спрощення у веденні бізнесу та доступ до кредитів.

Для забезпечення сталого розвитку, держава повинна активно привертати іноземних інвесторів. Створення сприятливого інвестиційного клімату та гарантування правового захисту іноземних інвесторів є важливими аспектами цього завдання.

Війна завжди призводить до важких викликів для економіки, але з ефективними та своєчасними заходами, можливе суттєве покращення ситуації.

Інвестиції в інфраструктуру, підтримка підприємництва, розвиток людського потенціалу та багато інших дій є ключовими елементами стратегії економічного відновлення. Важливо мати на увазі, що цей процес може зайняти час, але з відповідними заходами, держава може відновити свою економіку та забезпечити стаке покращення життя свого населення.

Література

1. Державна служба статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua/>.
2. Зверяков М.І. Формування моделі економічного розвитку в нових історичних реаліях. *Економіка України*. 2022. № 8. С. 3—19. URL: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.08.003>
3. Панькова О. В., Касперович О. Ю. Проблеми соціальної та правової захищеності платформних зайнятих і пріоритети регуляторної політики України в умовах воєнного стану. *Економіка промисловості*. 2022. № 2 (98). С. 91—117.

Тарасова А. В.,

*студентка 2-го курсу факультету судового та міжнародного права,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

ПРОБЛЕМИ МОНОПОЛІЗМУ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

Монополізм є поширеним економічним феноменом, який впливає на економічний розвиток країни. Україна, яка є новою незалежною державою, зіткнулася з багатьма викликами та проблемами на шляху до стабільної економічної системи. Однією з основних проблем, яка заважає сталому розвитку української економіки, є монополізм.

Монополізм означає стан економіки, коли окремі суб'єкти господарювання можуть нав'язувати свої інтереси іншим суб'єктам господарювання та суспільству, нехтуючи їх потребами. Відносини між монополістами та іншими учасниками ринку характеризуються нерівноправністю цих суб'єктів у виробничій, комерційній та іншій діяльності, зловживанням своїм монопольним становищем з боку економічно сильніших суб'єктів та складністю здійснення діяльності на ринку на конкурентних засадах. [1]

Монополізм в українській економіці суттєво обмежує конкуренцію. Основною проблемою є те, що на деяких ринках існує лише один або кілька гравців, які контролюють виробництво та обіг товарів чи послуг. Це призводить до того, що споживачі та інші компанії не мають альтернативи вибору, і монополісти можуть встановлювати високі ціни та надмірно обмежувати доступ до ринку.

Недостатня конкуренція призводить до зростання цін на товари та послуги для споживачів, оскільки монополісти можуть встановлювати їх за своїм розсудом. Це також не стимулює компанії до інновацій та покращення якості продукції, оскільки відсутність конкуренції позбавляє їх необхідності підтримувати високі стандарти та пропонувати споживачам кращі умови.

Також, обмежена конкуренція призводить до зростання нерівності в розподілі доходів. Монополісти отримують велику частку прибутку, тоді як інші гравці на ринку можуть бути витіснені або обмежені в своїх можливостях. Це може призвести до зростання соціальних та економічних нерівностей в країні.

Другою серйозною проблемою, пов'язаною з монополізмом в українській економіці, є відсутність інновацій та розвитку. Монополісти, які контролюють певний ринок, не мають стимулу впроваджувати нові технології, вдосконалювати виробництво та розробляти інноваційні рішення. Це може призвести до того, що економіка України залишається відстаючою у світовому контексті, а компанії не можуть конкурувати на міжнародних ринках.

Однією з причин цієї проблеми є те, що монополісти, які мають стабільну позицію на ринку, не бояться конкуренції та не відчують необхідності в інноваціях. Вони можуть надто спрощено вирішувати завдання та не шукати нових шляхів для розвитку.

Відсутність інновацій та розвитку також призводить до втрати робочих місць та зменшення ефективності економіки. Компанії не інвестують в дослідження та розвиток, що призводить до втрати можливостей для росту та створення нових робочих місць.

Монополізм української економіки призводить до ряду негативних наслідків, серед яких однією з найбільш серйозних є падіння споживчої

ефективності та зростання цін на товари та послуги. Це пов'язано з тим, що монополісти мають можливість маніпулювати цінами на свою продукцію без конкурентного тиску на ринку. Така ситуація негативно позначається на споживачах, які змушені платити завищені ціни.[1-2]

Основною причиною цієї проблеми є велика ринкова сила монополістів, які можуть контролювати попит та пропозицію на ринку. Вони використовують своє домінуюче становище для максимізації прибутку, підвищуючи ціни на товари та послуги.

Зниження споживчої ефективності також призводить до обмеження вибору та можливості споживачів купувати якісні товари та послуги за доступними цінами. Це знижує рівень життя та якість споживчих благ.

Для вирішення цієї проблеми необхідно проводити антимонопольну політику та регулювати діяльність монополістів. Також важливо створювати умови для розвитку конкуренції на ринку, що може сприяти зниженню цін та підвищенню споживчої ефективності.[3]

На державному рівні потрібно застосовувати наступні заходи задля подолання монопольного становища:

Здійснювати антимонопольне управління та контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, запобігати, виявляти та припиняти зловживання монопольним (домінуючим) становищем на ринку.

Забороняти державним органам та органам місцевого самоврядування приймати акти чи вживати заходів, спрямованих на зміцнення економіки існуючих монополістичних суб'єктів господарювання та утворення в них нових монополій.

Реорганізовувати монопольні об'єднання, які підлягають обов'язковому розподілу, за умови, що вони втрачають своє монопольне положення на ринку.

Застосовувати різні заходи, такі як високе оподаткування монопольних прибутків, контроль над цінами на продукцію, яку виробляють монопольні об'єднання, можливість переведення деяких з них у державну власність, наявність адміністративних санкцій за порушення антимонопольного законодавства, проведення демонополізації та розукрупнення монополій.

Українська економіка характеризується високим рівнем монополізму. Але на відміну від більшості країн світу основним шляхом формування монополізму в Україні є не укрупнення конкуруючих підприємств, а перехід підприємств-гігантів у недержавні форми власності. Реалізація конкурентної політики в останні роки сприяла встановленню конкурентних відносин на більшості сировинних ринків України. Однак проблема монополізму не зникла і рівень монополізму в українській економіці залишається досить високим.

Література

1. Юрчик Г. М. Комар С. О. Монополії в економіці: теоретичний аспект та реалії в Україні. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування 2017. (3(79)). С. 117-128.
2. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 36. Ст.164.
3. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua>.

Запорожець О. О.,

*студентка 2 курсу бакалавру факультету судового та міжнародного права,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Конкурентоспроможність українських підприємств на світовому ринку є актуальною та важливою проблемою в умовах глобалізації та інтеграції економіки. Цей процес вимагає поглибленого аналізу та розуміння різних напрямів підвищення конкурентоспроможності для забезпечення сталого розвитку країни.

Одним із ключових чинників підвищення конкурентоспроможності є розвиток науково-технічної бази. Українські підприємства повинні активно інвестувати у дослідження та розробки, спрямовані на покращення якості продукції та зниження витрат виробництва. Це включає в себе розробку нових

технологій, впровадження виробничих інновацій та підтримку науково-технічних стартапів [1].

Зауважимо, що важливим аспектом є підвищення якості та ефективності управління підприємствами. Управління виробництвом та ланцюжком постачання повинно бути оптимізоване для забезпечення найкращих результатів та мінімізації витрат. Важливо також враховувати сучасні методи управління якістю, такі як Six Sigma або Lean Manufacturing, для досягнення високої продуктивності та якості продукції.

Ще одним напрямком є розвиток людського капіталу. Підвищення кваліфікації працівників та підтримка навчання та розвитку персоналу є ключовими для підвищення конкурентоспроможності. Для цього необхідно створити сприятливі умови для навчання та розвитку кадрів, а також впроваджувати ініціативи, спрямовані на підвищення мотивації працівників.

Наступний напрямок включає в себе розвиток експортної інфраструктури та зовнішньоекономічних відносин. Для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств необхідно розвивати ефективну логістичну інфраструктуру, забезпечити доступ до міжнародних ринків та сприяти встановленню та розвитку торгових відносин з іноземними партнерами [2].

Потрібно створити сприятливе підприємницьке середовище. Це включає в себе спрощення адміністративних процедур, зниження податкового тиску та створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу. Підтримка інноваційних стартапів та сприяння підприємництву відіграють ключову роль у створенні конкурентоспроможного бізнес-середовища [3, с. 53-60].

Ефективним є активна участь в міжнародних торгових угодах та інтеграційних процесах. Україна повинна активно працювати над розширенням свого доступу до світових ринків через участь у торгових угодах, таких як Зона вільної торгівлі з ЄС або інші регіональні та більш універсальні договори.

Важливим є захист інтелектуальної власності та прав інвесторів. Забезпечення високого рівня правової захищеності інтелектуальної власності сприяє стимулюванню інновацій та технологічного розвитку. Крім того,

стабільність інвестиційного клімату та захист прав інвесторів є важливими для привернення іноземних інвестицій українських підприємств.

Окрім вищезазначених напрямів, необхідно також звернути увагу на розвиток соціальної відповідальності підприємств. Соціальна відповідальність підприємств означає дотримання етичних, екологічних та соціальних норм у своїй діяльності, а також врахування інтересів своїх співробітників, клієнтів, партнерів та суспільства в цілому [4]. Розвиток соціальної відповідальності підприємств сприяє підвищенню їх репутації, лояльності клієнтів, залученню та збереженню талантів, а також зменшенню ризиків та конфліктів. Соціальна відповідальність підприємств також відповідає глобальним цілям сталого розвитку, які визначають пріоритетні напрями для досягнення гармонійного розвитку людства та планети [5].

Ще одним важливим напрямком є розвиток цифрової трансформації підприємств. Цифрова трансформація підприємств означає використання сучасних цифрових технологій, таких як хмарні обчислення, штучний інтелект, блокчейн, інтернет речей, великі дані та інші, для покращення своїх процесів, продуктів, послуг та бізнес-моделей [6]. Розвиток цифрової трансформації підприємств дозволяє підвищити їх ефективність, гнучкість, інноваційність, адаптивність та конкурентні переваги на світовому ринку. Цифрова трансформація підприємств також відкриває нові можливості для співпраці, кооперації та коопетиції з іншими учасниками ринку [7].

Таким чином, можна виділити наступні напрями підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на світовому ринку:

- розвиток науково-технічної бази;
- підвищення якості та ефективності управління підприємствами;
- розвиток людського капіталу;
- розвиток експортної інфраструктури та зовнішньоекономічних відносин;
- створення сприятливого підприємницького середовища;
- активна участь в міжнародних торгових угодах та інтеграційних процесах;
- захист інтелектуальної власності та прав інвесторів;

- розвиток соціальної відповідальності підприємств;
- розвиток цифрової трансформації підприємств.

Ці напрями вимагають комплексного та системного підходу, а також координації зусиль держави, бізнесу, науки та громадянського суспільства. Тільки за умови ефективної реалізації цих напрямів можна досягти підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на світовому ринку та забезпечити їх успішну інтеграцію в глобальну економіку.

Таким чином, можна зробити висновок, що підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на світовому ринку є складним та багатоаспектним завданням, яке вимагає комплексного підходу та системних заходів. Необхідно враховувати різні напрями підвищення конкурентоспроможності, такі як розвиток науково-технічної бази, підвищення якості та ефективності управління, розвиток людського капіталу, розвиток експортної інфраструктури та зовнішньоекономічних відносин, створення сприятливого підприємницького середовища, активна участь в міжнародних торгових угодах та інтеграційних процесах, захист інтелектуальної власності та прав інвесторів. Тільки за умови реалізації цих напрямів можна досягти підвищення конкурентоспроможності українських підприємств та забезпечити їх успішну інтеграцію у світову економіку.

Література

1. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства. URL: <https://cdn.hneu.edu.ua/rozvitok19/thesis02-06.html>
2. Железняк К. Л., Отрок М. В. Напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8347>.
3. Ковальчук Г.П., Гаврилюк В.О. Напрями підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на світовому ринку. Економіка АПК. 2023. № 2. С. 53-60.
4. Карпенко О. О. Розвиток соціальної відповідальності підприємств як напрямків підвищення конкурентоспроможності. Економіка: реалії часу. 2017. № 6 (32). С. 48-54.

5. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь. Київ: ДП «НВЦ «Пріоритети», 2017. 216 с.

6. Савчук В. С. Розвиток цифрової трансформації підприємств як напрямок підвищення конкурентоспроможності. Економіка та управління. 2016. № 4. С. 25-31.

7. Черненко О. В. Роль кооперації, коопетиції та співпраці в умовах цифрової трансформації підприємств. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2020. № 67. С. 5-12.

Толкачова Т.А.,

студентка 2 курсу юридичного фахового коледжу,

Національний університет «Одеська юридична академія»

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ІСНУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

З погляду економічного та юридичного аналізу виникають питання, пов'язані з існуванням малого та середнього бізнесу в Україні. Концептуально, економіко-правові проблеми можна розглядати як складні аспекти взаємодії між економічною сферою та системою законодавства в суспільстві. Ці проблеми демонструють різноманітність та множинність суттєвих аспектів. В цьому контексті важливо враховувати такі питання:

- податкове навантаження та високі податки стають складнощами для підприємств, зокрема для малих підприємств;
- фінансові проблеми та надмірний борг можуть призвести до банкрутства підприємств;
- боротьба між виробниками за ринкові позиції та споживачів - це суттєва економічна проблема;
- процес зростання цін на товари та послуги упродовж часу є важливим фактором для розгляду;
- суворе регулювання та бюрократичні обмеження можуть збільшувати витрати на дотримання норм та вимог;

- малі підприємства часто мають обмежений доступ до фінансових ресурсів та кредитів;
- захист прав інтелектуальної власності стає ключовим для компаній, які розвивають нові технології або продукти;
- корупція в державних органах може утруднювати розвиток малих підприємств.

Шляхи вирішення економіко-правових проблем для малого та середнього бізнесу можуть бути зосереджені на кількох основних напрямках. Важливо враховувати, що кожна проблема вимагає індивідуального підходу, і комбінація заходів буде найефективнішою.

Для зменшення податкового тиску на малий та середній бізнес та спрощення оподаткування, важливо впровадити податкові реформи. Це може включати в себе створення спеціальних податкових режимів для нього, зменшення податкових ставок та спрощення процедур податкової звітності.[1]

Для забезпечення доступу малого та середнього бізнесу до фінансових ресурсів можуть бути впроваджені заходи, такі як гарантії державного кредитування, розвиток альтернативних джерел фінансування, спрощення процедур отримання кредитів та розвиток ринку ризикового капіталу. Спрощення адміністративних процедур, автоматизація публічних послуг та скорочення часових витрат на одержання ліцензій і дозволів можуть допомогти подолати бюрократичні обмеження.

Зміцнення правової бази для захисту інтелектуальної власності, включаючи запровадження жорстких санкцій за порушення прав, сприятиме інноваціям та заохочуватиме розвиток малого та середнього бізнесу.

Зростаюча чесність та прозорість в державних процесах, включаючи видачу дозволів та контроль за використанням публічних коштів, допоможуть зменшити корупцію та сприятимуть умовам для розвитку малого та середнього бізнесу.

Дорогі та тривалі судові процеси можуть бути великим вантажем для будь-якого бізнесу. Реформи в судовій системі, включаючи прискорення судових рішень та зменшення вартості судових процесів, сприятимуть правовому захисту малого та середнього бізнесу.

Запровадження політик, спрямованих на створення сприятливого підприємницького середовища, включаючи заохочення інновацій та розвитку технологій, може допомогти малому та середньому бізнесу розвиватися та конкурувати на ринку.

Підготовка підприємців та підтримка освіти у сфері підприємництва допомагають створити кращі умови для розвитку малого та середнього бізнесу та підвищення їхньої ефективності.

Подальший розвиток малого та середнього бізнесу в Україні вимагає комплексного та системного підходу. Проблеми, з якими стикаються малий та середній бізнес, є складними та мають значний вплив на їхню ефективність та конкурентоспроможність. [2]

Важливо зауважити, що успішне вирішення проблем малого та середнього бізнесу вимагає співпраці між урядовими органами, бізнес-спільнотою та громадськістю. Тільки таким чином можна створити сприятливе середовище для малих та середніх підприємств, що сприятиме економічному розвитку та збільшенню зайнятості в Україні.

Література

1. Ситник Н.С., Козак С.І. Роль малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 26(1). С. 83-87.
2. Мірошник Р.О., Прокоп'єва У.О. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні: проблеми і перспективи. Львівська політехніка, 2020. Вип. 4, №1. С. 63-71.

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Трудовий потенціал є визначальним фактором економічного розвитку та перспектив країни. Україна зазнала значного затримання та регресу в економічній сфері протягом останнього десятиліття через ряд негативних подій, таких як політична криза 2013-2014 років, пандемія COVID-19 2020 року та військова агресія Росії 2022 року. Ці події призвели до серйозних наслідків для економіки, зокрема до скорочення робочої сили на 30% за офіційними даними [2]. Це створює виклики та загрози для подальшого розвитку економіки, які потребують ефективних рішень на основі аналізу трудового потенціалу.

Однією з головних проблем української економіки є втрата її продуктивності та конкурентоспроможності через руйнування виробничої інфраструктури та ринку праці країною-агресором. Це призвело до зменшення кількості робочих місць та втрати кваліфікованих працівників. Крім того, зростання числа внутрішньо переміщених осіб та іммігрантів спричинило соціальні та демографічні проблеми. Ринок праці в Україні переживає гостру кризу внаслідок цих обставин. Згідно з інформацією Державної служби зайнятості, у квітні 2023 року на одну вакансію претендувало 283,356 безробітних, тоді як доступних було лише 25,326 робочих місць. Це свідчить про те, що попит на ринку праці значно перевищує пропозицію. На одне вільне робоче місце приходилося майже 12 осіб, які змагалися за нього. Таким чином, рівень безробіття в країні досяг критичного показника [1].

Нелегальна зайнятість на ринку праці є поширеним явищем, яке охоплює все більшу кількість працівників, які не мають офіційного трудового договору та отримують заробітну плату в готівці. Це призводить до порушення соціальних прав та гарантій цих працівників, а також до втрати податкових надходжень для держави. Одним із факторів, що сприяє розповсюдженню неофіційної

зайнятості, є обов'язкова реєстрація чоловіків у військових комісаріатах для офіційного працевлаштування. Згідно з даними Державної служби зайнятості України, на березень 2023 року близько 3 мільйонів осіб працювали неофіційно, що складало понад 20% працездатного населення України. Ця ситуація створює серйозні проблеми та загрози для майбутнього розвитку економіки, які потребують негайних рішень на основі оцінки трудового потенціалу.

Однією з головних проблем є дефіцит кваліфікованих працівників (ця проблема вже зараз відчувається), оскільки з початком бойових дій значна частина школярів, абітурієнтів, студентів виїхала за кордон, де продовжує отримувати освіту. Ймовірність того, що вони повернуться в Україну, нижча, ніж того, що вони залишаться для постійного проживання там. Таким чином, майбутній трудовий потенціал втратив вагому складову свого розвитку.

По-друге, існує великий ризик, що після закінчення військових дій, велика частина населення здійснить імміграцію до своїх родичів, які вже за кордоном, тобто мова йде переважно про чоловіків. Аналізуючи ці проблеми, можна зробити висновок, що навіть після припинення бойових дій ситуація може лише погіршитися, тому держава вже повинна почати діяти. Для цього необхідно встановити та повідомити громадянам список фахівців, які будуть дуже важливими на ринку праці в найближчий період у державі. Також необхідно заохочувати перекваліфікацію та отримання вищої освіти в потрібних напрямках, тобто показати можливі перспективи та забезпечити їх в майбутньому [3].

Україна вже вжила заходів для стимулювання економічного росту, зокрема знизила податкове навантаження, особливо на малі та середні підприємства, і спростила адміністративні процедури, пов'язані з підприємницькою діяльністю в Україні.

Поряд з цим необхідно запровадити цільову підтримку зайнятості в порівняно безпечних районах України, використовуючи існуючу державну програму переселення працівників та підприємств. Партнерства з місцевою зайнятістю, підтримані МОП, можуть допомогти створити робочі місця.

Необхідно створити сприятливі умови для віддаленої роботи, забезпечити доступ до інтернету, комп'ютерів та інших необхідних ресурсів для працівників, які працюють з дому або за кордоном. Заохочувати підприємства використовувати цифрові платформи та інструменти для залучення та управління талантами.

Доцільно розробити та реалізувати програми перекваліфікації та підвищення кваліфікації для безробітних та незайнятих, зосередившись на тих галузях та професіях, які мають високий попит на ринку праці. Надавати стипендії, гранти та пільгові кредити для навчання та отримання вищої освіти в потрібних напрямках.

Потрібно залучати діаспору та експатів до розвитку економіки України, створюючи механізми для співпраці, інвестицій, передачі знань та досвіду. Стимулювати повернення та реінтеграцію українських громадян, які працюють за кордоном, надаючи їм соціальні та економічні переваги.

Обов'язково потрібно посилити боротьбу з нелегальною зайнятістю, посилюючи контроль та санкції за порушення трудового законодавства. Забезпечити належне оформлення та оподаткування працівників, які працюють неофіційно, надаючи їм соціальні гарантії та захист.

Регулювання ринку праці та зайнятості в сучасних умовах визнається ключовим завданням для України. Все більше усвідомлюється, що стан ринку праці має значний вплив на економічний розвиток, а також на соціальну та політичну стабільність. Держава вже сьогодні повинна активно займатися розвитком і реформуванням ринку праці, оскільки це безпосередньо впливає на здатність країни до забезпечення сталого економічного зростання та соціального забезпечення громадян.

Література

1. Економічна правда. Якими мають бути стратегічні напрями відбудови національної економіки. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/09/1/691022/>.

2. Врятувати робочі місця: як війна вплинула на ринок праці та що з цим робити. *LB.ua*.

URL: https://lb.ua/blog/yaroslav_zhelezniak/518244_vryatuvati_robochi_mistsya_ya_k_viyna.html.

3. Економічна правда. Як Україні компенсувати втрату 30% трудового потенціалу. *Економічна правда*.

URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/05/10/699925/> .

4. Пошук роботи: як змінився ринок праці в Україні під час війни та що буде після. *Visit Ukraine - RULES OF SAFE VISIT TO UKRAINE*.
URL: <https://visitukraine.today/uk/blog/1872/posuk-roboti-yak-zminivsia-rinok-praci-v-ukraini-pid-cas-viini-ta-shho-bude-pislya> .

5. Штундер І. РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ. *Economy and Society*. 2022. № 40. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-22> .

Самохвал А.В.,

студентка 2 курсу факультету судового та міжнародного права,

Національний університет «Одеська юридична академія»

РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ МЕТОДАМИ ЕКОНОМІЧНОГО І ПОЗАЕКОНОМІЧНОГО ХАРАКТЕРУ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Регулювання валютних курсів є актуальною темою для України, оскільки воно впливає на різні сфери економіки та фінансову стабільність країни. Валютний курс визначає, наскільки конкурентоспроможні українські товари на світовому ринку, а також впливає на рівень інфляції, обсяг зовнішніх інвестицій, фінансову стабільність та грошовий ринок. Раціональна та обачлива політика регулювання валютних курсів необхідна для забезпечення стабільності економіки держави.

Серед методів регулювання валютних курсів економічного характеру найбільш важливими є інтервенції на валютному ринку та регулювання за допомогою ставок позичкового відсотка. Метод валютної інтервенції полягає в тому, що центральні банки та уряди активно втручаються в процес формування валютного курсу національної валюти шляхом купівлі або продажу валюти на міжнародних ринках з метою змінити її вартість.

Метод регулювання валютних курсів за допомогою позичкових ставок полягає в тому, що центральний банк встановлює процентні ставки для своєї національної валюти з метою вплинути на її вартість на міжнародному ринку. Національні банки можуть підвищувати або знижувати процентні ставки для стимулювання або обмеження зовнішньої торгівлі та інвестицій, а також для забезпечення стабільності валютного курсу.

Обидва методи мають на меті запобігти різким коливанням обмінного курсу національної валюти та мають свої переваги та недоліки. Особливо слід звернути увагу на пріоритетне використання Україною методу інтервенції на валютному ринку, який дозволяє швидко впливати на курс, хоча цей метод не завжди забезпечує досягнення очікуваних результатів і може призвести до значних фінансових витрат. З початку війни чистий продаж валюти НБУ склав уже понад 18 млрд. дол. США. Станом на кінець 2022 р. в структурі пропозиції безготівкової валюти інтервенції НБУ складала 2 млрд. дол. США, а це 38%. [1]

Неекономічні методи валютного регулювання охоплюють заходи та дії, які здійснюються поза економічними механізмами та які часто мають політичний або адміністративний характер. Ці методи можуть бути використані для впливу на валютний ринок та обмін іноземної валюти, але вони можуть мати обмежений та негативний вплив на економічну стабільність та ефективність. До таких належать: встановлення обмежень на обмін валюти, заборона її обміну, обмеження виведення грошей за кордон або надання пільг тільки певним групам осіб; введення контролю над оборотом іноземної валюти, що вимагає реєстрації зовнішньоекономічних операцій, а також дозволів на їх проведення (це може призвести до бюрократичних перешкод та труднощів для бізнесу); введення заборони або обмеження на імпорт та експорт товарів та послуг, щоб вплинути на баланс платіжного балансу та вартість національної валюти (однак ці заходи можуть призвести до обмежень на зовнішню торгівлю та порушити міжнародні торговельні відносини). [2, с. 274] Наприклад, у вересні 2022 р. було заборонено купівлю іноземної валюти юридичним особами, якщо вони мають достатню кількість власної валюти для платежу. [3]

В умовах війни валютне регулювання набуває особливої актуальності для України. Його метою є забезпечення достатнього обсягу іноземної валюти для фінансування необхідного імпорту товарів та послуг. Крім того, валютне регулювання сприяє збереженню купівельної спроможності населення, яка може бути підірвана знеціненням національної валюти та зростанням інфляції [4].

Стабільність валютного курсу також сприятлива для приваблення іноземних інвесторів, які можуть зробити внесок у економічне відновлення та розвиток України після припинення війни. Оптимальним методом регулювання валютного курсу є використання інструментів грошово-кредитної політики, зокрема ставок позичкових відсотків. Цей метод дозволяє знизити ризики валютних криз, підтримати стабільність валютного ринку, заохотити особисте заощадження, вплинути на зовнішній рахунок країни, покращити торгівельний баланс, зменшити залежність від імпорту та забезпечити додаткові ресурси для відновлення держави після військового стану.

У підсумку, можна зробити висновок, що регулювання валютного курсу є важливою темою для України, особливо в умовах війни. Валютний курс визначає конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку, рівень інфляції, зовнішні інвестиції, фінансову стабільність та грошовий ринок. Раціональна та обережна політика регулювання валютного курсу є необхідною для забезпечення стабільності економіки держави. Належне валютне регулювання допомагає Україні забезпечувати ресурси для подальшого розвитку держави після завершення конфлікту.

Література

1. Валютне регулювання та курсова політика в період війни та після перемоги. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article.
2. Гриньова В. М., Новикова М. М. Державне регулювання економіки : підручник : Знання, 2008. 398 с.
3. Державне регулювання під час війни: як НБУ адаптував фінансову систему України до нових умов впродовж ста днів воєнного стану. URL: <https://voxukraine.org/derzhavne-regulyuvannya-pid-chas>.

4. Валютне регулювання. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7333-valyutne-regulyuvannya>.

Явдик Д.,

*студентка 2 курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національного університету «Одеська юридична академія»*

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРАВОВІДНОСИНИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Інвестиційні правовідносини є важливим елементом економічної системи держави, оскільки вони впливають на рівень інноваційності, науковості, технологічності та соціальності економічної діяльності. Інвестиції дозволяють покращувати якість праці, створювати нові робочі місця, розширювати ринки товарів та послуг, забезпечувати конкурентоспроможність економіки на міжнародному рівні, вирішувати соціальні проблеми у сферах освіти, медицини та інфраструктури.

Інвестиційні правовідносини виникають на основі договірних зобов'язань суб'єктів інвестиційної діяльності, які вкладають свої матеріальні або нематеріальні цінності в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку та (або) досягнення позитивного соціального ефекту.

Інвестиційні правовідносини регулюються інвестиційно-правовими нормами, які встановлюють права та обов'язки інвесторів та приймаючої сторони, а також механізми контролю, захисту та відповідальності за порушення інвестиційного законодавства.

Інвестиційні правовідносини є предметом дослідження як правової, так і економічної наук. З правової точки зору, інвестиційні відносини є суспільними відносинами, що регулюються нормами інвестиційного права. Ці норми визначають правовий статус суб'єктів інвестиційної діяльності, умови та порядок здійснення інвестицій, а також захист інвестиційних прав та інтересів. Згідно з позицією Петрина В.Н., інвестиційні правовідносини виникають на підставі договорів купівлі-продажу/міни або установчих документів, які

фіксують волевиявлення сторін щодо здійснення вкладень у визначену сферу [2, с.110]. З економічної точки зору, інвестиційні відносини є взаємодією між інвесторами (особами, підприємствами або країнами) та приймаючою стороною, яка отримує інвестиції. Ці відносини спрямовані на створення умов для приваблення та використання інвестицій з метою розвитку економіки [1, с.7].

Інвестиційні правовідносини є комплексними правовідносинами, оскільки в них поєднуються приватно-правові та публічно-правові елементи, а також специфіка їх визначається особливим суб'єктним складом та особливою сферою здійснюваної діяльності. Інвестиційні відносини виникають з приводу матеріальних або нематеріальних благ, що вкладаються інвестором в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку та (або) досягнення позитивного соціального ефекту. Таким чином, інвестиційні відносини можна визначити як специфічний вид суспільних відносин щодо реалізації інвестиційного інтересу шляхом здійснення практичних дій громадян, юридичних осіб і держави.

Інвестиційні відносини мають певні особливості, серед яких слід виділити наступні:

- інвестиційні відносини направлені на отримання прибутку чи іншого соціального блага, що є мотивом інвестування;
- інвестування є вигідним для сторін інвестиційної діяльності, оскільки воно забезпечує підвищення ефективності використання ресурсів, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності та інноваційності економіки;
- інвестування має бути прозорим, тобто інформація про інвестиційні проекти, умови та результати інвестування має бути доступною для зацікавлених сторін, що сприяє підвищенню довіри та привабливості інвестиційного клімату;
- інвестування має позитивний ефект при політичній та економічній стабільності в державі, що знижує ризики та невизначеність для інвесторів.[3]

Інвестиційні відносини носять майнові та інтелектуальні цінності, тому потребують належного рівня регулювання, а держава має створити належний рівень охорони та захисту інвестиційних прав. Виклики, які на сьогоднішній

день стоять перед суспільством та державою вимагають подальших наукових досліджень питань розвитку інвестиційних відносин в умовах надзвичайного стану, а також визначення шляхів підвищення рівня інвестиційної привабливості України.

В період дії воєнного стану ризики можуть бути високими, саме тому вирішення питань щодо інвестування потребує комплексного економіко-правового підходу. Отже, як висновок можна зазначити, що залучення нових інвестицій і як наслідок розвиток економіки потребує:

- стабілізації ситуації в державі (врегулювання міжнародних конфліктів);
- забезпечення надійного рівня захисту права власності і прав іноземних інвесторів;
- проведення інформаційних кампаній для зовнішніх інвесторів задля визначення перспектив та можливостей вкладення капіталу в певній певній країні;
- управління фінансовою стабільністю і збереження низького інфляційного тиску;
- співпраця з міжнародними фінансовими інституціями та організаціями, що надасть країні підтримку та доступ до необхідних ресурсів.

Ці заходи дозволять підвищити інвестиційну привабливість України та забезпечити її економічний розвиток в складних умовах.

Таким чином, інвестиційні правовідносини є важливим фактором економічного розвитку країни, оскільки вони сприяють залученню необхідних ресурсів, створенню нових робочих місць, підвищенню конкурентоспроможності та інноваційності економіки. Інвестиційні правовідносини також мають соціальне значення, оскільки вони допомагають покращити якість життя населення, забезпечити соціальну захищеність та стабільність, а також сприяти реалізації громадянських прав та свобод. Інвестиційні правовідносини відкривають перспективи для розширення міжнародного співробітництва, інтеграції в світову економіку та зміцнення міжнародного авторитету країни. Отже, інвестиційні правовідносини є

стратегічним напрямком державної політики, який вимагає уваги та підтримки від усіх суб'єктів інвестиційної діяльності.

Література

1. Крамаренко І.С. Розвиток інвестиційного потенціалу України: особливості та завдання управління. *Інвестиції: практика та досвід*, 2020. № 19-20. С. 7-10.
2. Петрина В.Н. Інвестиційна діяльність як предмет правового регулювання. *Часопис Київського університету права*. 2020. №3. С. 109-115.
3. Рим Т. Я. Правове регулювання інвестиційних відносин у будівництві: цивільно-правовий аспект. *Дисер. на здобуття наук. ступеня докт. юрид. наук, не право*. Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2021. 422 с.

Лазареско А.І.,

*студентка 2 курсу факультету судового та міжнародного права,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Зелена економіка є глобальною ініціативою, яка спрямована на досягнення сталого розвитку та збереження навколишнього середовища в умовах обмеженості планетарних ресурсів та посилення впливу змін клімату. Україна, як сучасна європейська держава, також визнає необхідність розробки та реалізації зеленої економіки. Однак, незважаючи на декларовані зобов'язання перед міжнародним співтовариством, Україна зіткнулася зі значними внутрішніми та зовнішніми викликами, які утруднюють процес впровадження цієї стратегії.

Згідно з доповіддю України до Конференції ООН зі сталого розвитку Ріо+20 (проект), зелена економіка визначається як «економіка, результатом якої є покращення добробуту людей та соціальної справедливості з одночасним значним зниженням екологічних ризиків та екологічного дефіциту» [1].

Основні зовнішні чинники, що впливають на вибір зеленого курсу розвитку економіки України, пов'язані з новими геополітичними викликами, глибокими процесами деградації довкілля та необхідністю реалізації євроінтеграційного вибору країни. Це, у свою чергу, вимагає забезпечення збалансованості виробництва та споживання товарів та послуг у економічно ефективний та екологічно прийнятний спосіб. Для моделювання змін певної економічної системи необхідна здатність інституціональних структур до чітко налагодженої роботи щодо визначення мети, завдань і пріоритетів реалізації намічених заходів на різних етапах трансформаційного процесу [2].

Основним принципом зеленої економіки є створення умов для отримання прибутку підприємствами від захисту навколишнього середовища, включаючи фінансування та створення можливостей для суспільства через національні та місцеві органи влади. Зелена економіка не є новим концептом, і вона має свою історію у світовому контексті сталого розвитку. Україна також має багатий спадок зеленого руху з часів незалежності, включаючи прийняття Закону “Про природно-заповідний фонд України,” створення спеціальних органів для збереження довкілля та розвитку альтернативних джерел енергії.

Однак, незважаючи на цей історичний контекст, Україна зіткнулася зі значними внутрішніми та зовнішніми проблемами у реалізації зеленої економіки.

Однією з основних проблем є забруднення довкілля та його наслідки, включаючи забруднення повітря та води, які мають негативний вплив на здоров'я населення та загальний стан навколишнього середовища [3].

Іншою серйозною проблемою є відсутність стимулів до впровадження зелених технологій та виробництва відновлюваних джерел енергії. В Україні існує значний потенціал для використання сонячної, вітрової та біомасової енергії, проте бар'єри включають високі інвестиційні витрати та відсутність інфраструктури [4].

Незадовільна ефективність управління ресурсами - ще одна проблема, що ускладнює реалізацію зеленої економіки в Україні. Недостатня контрольованість використання природних ресурсів призводить до їх надмірного використання та

виснаження. Соціальні та економічні виклики також ускладнюють перехід до зеленої економіки. Відсутність фінансових ресурсів для інвестицій у сталі технології, а також висока залежність від видобутку та використання вугілля, складають важливий аспект цієї проблеми.

Програма «EaP GREEN» є пріоритетним напрямком розвитку України в галузі «зеленої економіки». Ця програма, яка має назву «Екологізація економіки у країнах Східного партнерства», є великим регіональним проектом, який здійснюється за підтримки Європейської економічної комісії Організації Об'єднаних Націй (ЄЕК ООН), ОЕСР, ЮНЕП та ЮНІДО. Метою програми є сприяння переходу до «зеленої» економіки шести країн Східного партнерства (СХП) Європейського Союзу: Вірменії, Азербайджану, Грузії, Республіці Молдова та Україні. Програма фінансується Європейською комісією, чотирма організаціями-виконавцями та іншими донорами [3].

«Зелена» економіка ґрунтується на використанні альтернативних джерел енергії та палива, екологічно безпечних технологіях виробництва, органічних методах сільського господарства, енергоефективному будівництві, програмах зменшення забруднення повітря, води та ґрунту, а також переробці та утилізації відходів.

«Зелена» економіка має великий потенціал для розвитку України. Тому необхідно створити умови для її реалізації в Україні. Для досягнення цієї мети у 2023 році необхідно застосувати комплексний підхід та виконати наступні заходи:

1. Розробити та прийняти законодавчі та нормативні акти, які сприятимуть зеленому розвитку, такі як фінансові інструменти, податкові заохочення та екологічні стандарти.

2. Забезпечити підтримку впровадження та розвитку зелених технологій та інновацій, таких як сонячна та вітрова енергія, раціональне використання ресурсів та відновлювана енергія.

3. Інвестувати в розвиток зеленої інфраструктури, наприклад, громадського транспорту, велосипедних доріжок та інфраструктури для збору та переробки відходів.

4. Проводити освітні кампанії для населення та бізнесу про важливість зеленого способу життя та бізнес-практик.

5. Створити спеціальні фонди та програми для надання фінансової підтримки підприємствам та проєктам, які спрямовані на зелений розвиток.

6. Залучити громадськість, бізнес та міжнародні партнери до співпраці в реалізації проєктів зеленої економіки.

7. Запровадити податкові заохочення для підприємств, які використовують зелені технології та практики.

Таким чином, зелена економіка є перспективним напрямком розвитку України, який може сприяти підвищенню екологічної безпеки, енергоефективності, інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки. Однак, для успішної реалізації зеленої економіки необхідно подолати ряд проблем, таких як недостатня обізнаність бізнесу про доступні зелені технології, невиправдані очікування щодо таких інновацій, недостатнє стратегічне планування інвестицій у зелену економіку, низька мотивація підприємців до екологізації власного бізнесу, слабка інституційна підтримка та регулювання з боку держави, невідповідність стандартів та показників зеленого зростання міжнародним вимогам. Рекомендується вжити заходів щодо підвищення освіти та інформування громадськості про переваги зеленої економіки, створення сприятливого інвестиційного клімату та фінансових інструментів для залучення приватного капіталу, розроблення та впровадження національної стратегії та дійового плану зеленої трансформації, а також посилення міжнародної співпраці та обміну досвідом у сфері зеленої економіки.

Література

1. Буркинський Б.В., Галушкіна Т.П., Реутов В.Є. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні. Одеса: ІПРЕЕД НАН України. Саки: ПП «Підприємство Фенікс», 2011. 348 с.

2. Доповідь України до Конференції ООН зі сталого (збалансованого) розвитку Ріо+20 (проект) / за ред. Л. Г. Руденка. Київ: Інститут географії НАН України, 2012. 69 с

3. Програма «Озеленення економіки країн Східного сусідства» (EaP GREEN). URL: <https://unece.org/eap-green>.

Зайченко П.М.,

*студент 2 курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Переваги від експортної діяльності є очевидними: надходження до національної економіки іноземної валюти; впровадження міжнародних стандартів та сучасних вимог виробництва продукції, оновлення промислової інфраструктури та, відповідно, підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. У цілому слід зауважити, що показники діяльності підприємств-експортерів є кращими за аналогічні показники підприємств не експортерів [1, с. 41-42]. Також досвід, отриманий підприємствами від експортної діяльності може стимулювати їх досліджувати нові іноземні ринки та спонукати до використання інших форм діяльності, таких, як створення спільних підприємств, ліцензування та прямих іноземних інвестицій. В зарубіжній літературі таке явище отримало назву «learning-by-exporting», тобто отримання досвіду від експортної діяльності [3, с. 257].

Проведення експортної діяльності наразі характеризується нестабільністю ринків збуту, триваючою релокацією підприємств-експортерів та диверсифікацією логістичних маршрутів, що обумовлено умовами військового стану та блокуванням роботи портової інфраструктури України. Слід зауважити, що логістична складова є однією з основних складових експорту, адже є ціноутворюючою та безпосередньо впливає на строки поставок і забезпечення якості експортованої продукції.

За загальними показниками експортної діяльності Україна за січень-серпень 2023 року експортувала товарів на 24.5 млрд. доларів США, що порівняно до попереднього аналогічного періоду менше на 15% та на 41% – за вісім місяців

2021 року. Суттєвої зміни зазнала географічна структура експорту. До прикладу, основними країнами – експортерами, замість РФ та Білорусії, стали Польща, Румунія та Китай [2]. Зростання експорту до Румунії більшою мірою пояснюється не попитом Румунії на українську продукцію, а скоріш безальтернативністю логістичного маршруту через дунайські порти, так само, як і Польщі – єдиним сухопутним коридором до Європи.

Вбачається, що за таких вкрай обмежених логістичних можливостей виникатимуть похідні проблемні питання затримки вантажопотоків, що не можна перекладати лише «на плечі» експортерів та лишати їх сам на сам без системи страхування ризиків, задля чого усі державні інституції мають працювати, як єдиних механізм взаємодопомоги та взаємопідтримки. Наразі налічується близько десятка різноманітних державних інституцій основною метою діяльності яких є сприяння та підтримка експортної діяльності, серед яких, зокрема, ДУ «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» Управління підтримки експортерів при МЗС України, низка Агенцій регіонального розвитку, мережа центрів з підтримки експорту в системі торгово-промислових палат в Україні тощо.

Проте відсутність комплексної програми та системної взаємодії відповідних інституцій призводить до їх неефективності.

Для забезпечення належної державної підтримки експортного потенціалу українських підприємств надважливо мати не просто нормативно-правовий акт щодо державної стратегії експортної діяльності України, а з чіткими орієнтирами та пріоритетами розвитку українського експорту, з урахуванням інноваційних методів, технічних можливостей та сервісів цифрової сфери. Зокрема, вбачається доцільним створити державну цифрову платформу з презентації та просування експортних можливостей малого та середнього бізнесу. Зазначений механізм сприятиме легалізації, розширенню державної підтримки та захищеності роботи українського бізнесу на міжнародній арені.

Також, зазначений механізм сприятиме виявленню напрямків діяльності що потребують державної підтримки у вигляді дешевих кредитних коштів або ж залучення грантів тощо. Зокрема, наразі перспективними сферами для розвитку

та нарощування експортного потенціалу вбачаються сфери переробки корисних копалин таких як титан, літій тощо, а також нарощування експорту крафтової продукції, зокрема томатів, горіхів, бобових, грибів тощо.

Вбачається, що лише за умови запровадження вищезазначених механізмів підтримки експортної діяльності українських підприємств та, відповідно, впровадження зручної цифрової аналітичної платформи експортно-імпортних операцій можливо досягнути прозорості та підвищення ефективності експортної діяльності українського бізнесу.

Література

1. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Притула Н. В. та ін. Міжнародна торгівля: навч. посібник. 5-те вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 272 с.
2. Сильне плече аграріїв. URL: <http://surl.li/mrotw>.
3. Hessels J. Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth. Small Business Economics. 2011. №37(2). 255-268 p.

Зідрашко О.О.,

студентка 2 курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,

Національний університет «Одеська юридична академія»

РОЛЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ

Одним із підходів до економічного розвитку є підвищення рівня конкурентоспроможності. З макроекономічної точки зору все більше світових організацій займаються визначенням того, наскільки конкурентоспроможною є та чи інша компанія, визначають її місце в рейтингу, а також шукають шляхи підвищити власні можливості на ринку.

Сучасні технології можуть допомогти компаніям отримувати конкурентну перевагу, надаючи їм нові способи перевершити конкурентів. Ці цифрові інструменти дають змогу організаціям зменшити витрати, пришвидшити вихід

на нові ринки і забезпечити безперебійний потік клієнтів. Все це є важливими аспектами побудови конкурентоспроможного бізнесу.

Найперша та найочевидніша перевага цифрових технологій сьогодення – можливість автоматизації бізнес-процесів. Керівник Південноукраїнського офісу Європейської Бізнес Асоціації Катерина Морозова зазначила, що «світовий тренд діджиталізації і нові економічні реалії спонукають керівників компаній більш активно шукати засоби та способи для підвищення ефективності власного бізнесу» [1]. І це правда, бо чим швидше, ефективніше і злагодженіше працює бізнес-структура, тим складніше конкурентам наздогнати та випередити її. Це може бути застосовано в різних сферах бізнесу, включаючи виробництво, маркетинг, фінанси, логістику, кадрове управління та інше. Використання цифрових інновацій допомагає зменшити витрати, підняти продуктивність, уникати помилок людського фактора, оптимізувати контроль та звітність за діяльністю компанії та задовільнити клієнтів.

Попри всі ці переваги підприємства інформують нас також і про недоліки автоматизації. Як колись промислова революція призвела до стрімкого занепаду дрібних ремісників, тепер автоматизація залишає працівників виробництв без роботи. Окрім підвищення рівня безробітних, варто також зазначити, що автоматизація є досить недешевою, як в сфері розробки нових технологій, так і в процесі встановлення нового обладнання.

Проте новітні технології знаходять свій прояв не лише на виробництвах та фабриках, а і в кабінетах директорів та управляючих. Сучасні цифрові інструменти здатні допомогти компаніям зрозуміти та зменшити ризики, швидко реагувати на зміни на ринку та виявляти можливості випередити конкурентів. Збір даних і простий перегляд інсайтів може допомогти бізнесу рухатися вперед. Часто провідні технологічні компанії активніше використовують інструменти штучного інтелекту для виявлення ризиків, розпізнавання тенденцій і пропонування можливих дій [2].

Іншою перевагою сучасності є Інтернет та його безмежні можливості для маркетингу та просування компанії, пошуку нових клієнтів, інвесторів та працівників. Онлайн-присутність - це вся сукупність інформації та контенту про

ваш бізнес в Інтернеті. Іншими словами, онлайн-присутність визначає, наскільки легко знайти компанію в Інтернеті. Наприклад, акаунти в соціальних мережах, сторінки веб-сайту, пошукові оголошення та будь-які інші канали цифрового маркетингу - все це є частиною вашої присутності в Інтернеті. Сильна представленість в Інтернеті означає, що ваш бізнес можна легко знайти на цифрових платформах. Насправді, 62% споживачів ігноруватимуть компанію, якщо не зможуть знайти її в Інтернеті, а 83% американських покупців заявили, що користуються пошуком в Інтернеті перед відвідуванням магазину. Якщо вони не можуть знайти достатньо інформації про ваш бізнес, вони можуть обрати конкурента, який має сильнішу присутність в Інтернеті та кращу репутацію бренду [3].

Але кожен користувач Інтернету знає, що інформація, яка туди потрапляє ніколи не зникає з мережі. Тому ми спостерігаємо прояв такого явища як «цифровий слід», що є сукупністю інформації про дії користувача під час перебування у мережі. Потрібно розуміти, що цей слід може погано впливати на репутацію компанії, викривши щось, чого користувачі не мали б бачити. Окрім цього, ще однією важливою складовою онлайн-присутності є кібербезпека, як вашої компанії, так і ваших користувачів.

З розвитком можливостей Інтернету зростає увага до питань приватності даних і регулювання їх збереження та обробки. Особливі цифрові інструменти необхідні для захисту даних клієнтів і бізнес-операцій, забезпечення довіри та дотримання нормативних вимог. Інтегруючи принципи конфіденційності даних у свої бізнес- та ІТ-стратегії, компанії можуть отримати конкурентну перевагу, яка захищає та поважає права та уподобання клієнтів і партнерів, покращуючи при цьому імідж бренду, довіру клієнтів та позиції на ринку.

Таким чином, інтеграція цифрових технологій у бізнес-операції підвищує ефективність, інноваційний потенціал, залученість клієнтів, адаптивність та конкурентоспроможність компанії. Відстеження останніх цифрових тенденцій та інвестиції в технології можуть мати вирішальне значення для збереження конкурентних переваг у сучасному бізнес-середовищі. Проте швидкий темп змін в сфері цифрових технологій означає, що підприємствам доводиться постійно

оновлювати свої системи та засоби, щоб залишати конкурентів позаду. Тож впровадження інновацій в бізнесі нині є не можливістю, а необхідністю. Діджиталізація дає нескінченні можливості для розвитку та отримання переваги над конкурентами, проте важливо ретельно вивчити і оцінити не тільки всі переваги, а й недоліки, які можуть стати перешкодою, перед прийняттям рішення щодо інтеграції цих технологій у бізнес-структуру.

Література

1. Морозова К. Автоматизація бізнес-процесів: сучасний тренд чи спосіб підвищення ефективності бізнесу?. LIGA.net. URL: <http://surl.li/moxgq>.
2. Glynn D. O. Gaining Competitive Advantage with Digital Tools. DocuSign. URL: <http://surl.li/moxsb>.
3. Arford K. How to Build A Stand-Out Online Presence (+Why It's So Important) | LocaliQ. LocaliQ. URL: <http://surl.li/moyre>.

Комарденко В.О.,

студентка I курсу магістратури

факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,

Національний університет "Одеська юридична академія"

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Ресторанний бізнес є одним з найбільш поширених та популярних видів підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки. Ресторани не лише забезпечують населення послугами харчування, а й виконують важливі соціальні та культурні функції, такі як самовираження, патріотизм, спілкування, розваги, благодійність тощо. Однак ресторанний бізнес також є дуже вразливим до різних зовнішніх та внутрішніх чинників, які можуть впливати на його ефективність та конкурентоспроможність. Одним з таких чинників є війна, яка створює значні виклики та загрози для розвитку ресторанного бізнесу, але також може відкривати нові можливості та перспективи.

Ресторан є місцем, де люди можуть насолоджуватися смаком, атмосферою, обслуговуванням, дизайном, музикою та іншими елементами гастрономічного досвіду. Ресторан також є платформою для підприємця, де він може продемонструвати свою кулінарну майстерність та креативність через створення страв та концепції закладу. Це може бути духовно задовольняючим процесом для тих, хто цінує гастрономію. Під час війни тему патріотизму нарешті почали широко освітлювати, підприємці можуть спрямувати розвиток в сторону національної кухні та навіть демонструвати її різноманітність закордоном. Ресторан може брати участь в благодійних заходах та ініціативах, сприяючи підтримці ЗСУ та допомозі тим, хто потребує.

Ресторанний бізнес є важливою складовою економіки країни, оскільки він генерує значний обсяг валового внутрішнього продукту, сплачує податки до державного бюджету, створює робочі місця для тисяч працівників, сприяє розвитку місцевих господарств, туризму, культури та інших сфер діяльності. За даними Державної служби статистики України, у 2020 році ресторанний бізнес забезпечив 1,2% ВВП країни, сплатив 9,8 млрд грн податків, надав роботу 237 тис. осіб, а також закупив продукти харчування на суму 27,4 млрд грн, з яких 18,9 млрд грн були вироблені в Україні [1].

Таким чином, ресторанний бізнес є важливим елементом економічної системи, який забезпечує не лише задоволення потреб споживачів, а й стимулює розвиток інших галузей, таких як сільське господарство, туризм, культура тощо.

Ресторанний бізнес зазнає значного негативного впливу від війни, яка призводить до зменшення попиту на послуги харчування, зростання витрат на ресурси та безпеку, зниження доходів та прибутків, погіршення конкурентного середовища, підвищення ризиків та невизначеності. За даними Інтерфакс-Україна, у грудні 2022 р. ринок ресторанного бізнесу зазнав значного зниження на 25 % у порівнянні з лютим того ж року. Ситуація була найгіршою у східних областях, де спостерігалось падіння ринку більше ніж на 50 % (Харківська, Миколаївська, Запорізька, Луганська області). У центральних областях (Київська, Одеська, Дніпропетровська) падіння ринку склало до 30%. На противагу цьому, у західних областях спостерігалось позитивне зростання

ринку. У Львівській області кількість ресторанів та кафе збільшилася на 30 %, у Закарпатській, Чернівецькій, Івано-Франківській областях - на 20 %. [2]

Багато ресторанів були змушені закритися або переорієнтуватися на інші формати роботи, такі як доставка, кейтеринг, тейк-авей тощо. Однак війна також створює нові можливості для ресторанного бізнесу, які полягають у наступному:

- зниження рівня конкуренції через вихід з ринку менш ефективних та адаптивних гравців;

- зниження вартості нерухомості та оренди приміщень, що дає шанс для розширення або відкриття нових закладів;

- зміна споживчих уподобань та поведінки, що вимагає від ресторанів більшої гнучкості, інноваційності та креативності;

- зростання популярності національної кухні, яка відображає патріотичні почуття та культурну ідентичність населення;

- збільшення соціальної відповідальності та благодійної активності ресторанів, які підтримують військових, постраждалих, волонтерів та інших груп населення.

Таким чином, ресторанний бізнес має великий потенціал для розвитку під час війни, якщо він зможе адаптуватися до змінених умов та використати свої переваги та можливості.

Ресторанний бізнес є одним з найбільш динамічних та різноманітних видів підприємницької діяльності, який відіграє важливу роль у економічному, соціальному та культурному розвитку країни. Однак ресторанний бізнес також є дуже чутливим до впливу війни, яка створює значні виклики та загрози для його функціонування та розвитку. У цій статті ми проаналізували особливості розвитку ресторанного бізнесу під час війни, виявили його проблеми та потенціал, а також запропонували деякі рекомендації для підвищення його адаптаційних здібностей та стійкості до кризових ситуацій. Основні рекомендації є наступними:

- розробити та впровадити стратегію кризового менеджменту, яка враховує можливі сценарії розвитку подій та передбачає заходи щодо запобігання, мінімізації та подолання негативних наслідків війни;

зосередитися на якості продукту та обслуговування, які є ключовими факторами задоволення та лояльності клієнтів, а також на розробці унікальної та привабливої концепції ресторану, яка відповідає сучасним трендам та споживчим уподобанням;

використовувати інноваційні технології та канали комунікації, такі як соціальні мережі, мобільні додатки, онлайн-платформи тощо, які дозволяють підтримувати зв'язок з клієнтами, просувати свій бренд, збирати відгуки та пропозиції, надавати додаткові послуги, такі як доставка, кейтеринг, тейк-авей тощо;

розширювати співпрацю з місцевими фермерами та постачальниками, які можуть забезпечити свіжі та якісні продукти харчування, а також зменшити залежність від імпорту та коливань цін на ринку;

залучатися до соціальної відповідальності та благодійної діяльності, які підвищують репутацію та імідж ресторану, а також сприяють підтримці військових, постраждалих, волонтерів та інших груп населення, які потребують допомоги.

Сучасна ситуація в країні вимагає від власників ресторанного бізнесу адаптації до нових умов та врахування таких аспектів, як: безпека, локація, формат, кухня, ціна та ресурси. Зокрема, підвищується попит на заклади, які розташовані в підвальних приміщеннях або в спальних районах, а також на послуги доставки страв. Комендантська година та повітряні тривоги обмежують вибір закладів, які знаходяться на відстані, що дозволяє швидко повернутися додому. ТРЦ стають небезпечними та не вигідними місцями для розміщення ресторанів, а нічні клуби змушені перетворитися на ресторани. Міграція населення впливає на структуру споживачів, зменшуючи частку жінок та дітей, тому стає більш актуальною “чоловіча” кухня з м'ясних страв. Перенесення ресторанного бізнесу з окупованих територій з тематичними для регіону стравами має попит, оскільки українці дружньо ставляться до переселенців, а також цінують впізнаваність бренду та якість страв, які нагадують про рідне місто. [3] Нові ціни, які були змінені через міграцію заможного прошарку населення, потребують орієнтації на платоспроможного гостя. Блекаути

вимагають швидкої реакції та закупки генераторів завчасно для економії грошових ресурсів. В періоди блекаутів минулої зими ресторанний бізнес мав високий попит серед людей, які працювали дистанційно та тих, в кого постійно відключали світло, тому меню потрібно адаптувати під виробничі можливості кухні ресторану в період високого навантаження.

Таким чином, ресторанний бізнес є важливою галуззю економіки, яка задовольняє не лише потреби в харчуванні, а й виконує соціальні та культурні функції. Однак він також стикається з численними викликами та загрозами в умовах війни, які вимагають від нього адаптації та інновацій. Ресторанний бізнес має використовувати свої переваги та можливості, такі як патріотизм, креативність, технології, співпраця, благодійність, щоб зберегти свою конкурентоспроможність та розвиватися під час війни.

Література

1. Держстат. URL: <https://stat.gov.ua/>.
2. Ресторанний бізнес під час війни: де найбільш інтенсивно відкриваються нові заклади. URL: https://24tv.ua/business/restoranniy-biznes-pid-chas-viyni-vidkrittaya-restoraniv-ukrayini_n2151721.
3. Як буде розвиватись ресторанний бізнес у 2023? Тенденції та прогнози. URL: <http://www.vtei.com.ua/index.php/ua/4045-naukovo-pedahohichni-pratsivnyky-ta-zdobuvachi-vyshchoi-osvity-vzialy-uchast-u-vebinari-yak-bude-rozvyvatys-restoranniy-biznes-u-2023-tendentsii-ta-prohnozy>.

Зубков Ю. Р.,

*студент 2-го курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

Високий рівень доданої вартості та створення високооплачуваних робочих місць роблять інноваційні підприємства привабливими для підприємців. Завдяки поширенню Інтернету, підприємці мають можливість глобального доступу до клієнтів по всьому світу та швидкого впровадження нових

технологій. Ці факти підкреслюють актуальність дослідження становлення стартапів в Україні.

На сучасному етапі Україна активно працює над ініціативами, пов'язаними з розробкою нових пристроїв, систем підключення до Інтернету, інтернет-іграшок та технічних рішень для електронної торгівлі. Крім того, ідеї, спрямовані на поліпшення функціонування серверів та веб-сайтів, набули популярності. Важливо відзначити, що стартапи в Україні розвиваються не тільки в інформаційних технологіях, а також у інших галузях бізнесу [1].

Проте існують різні точки зору щодо якості українських стартапів. Деякі експерти вважають, що вони ще не досягли відповідного рівня конкурентоспроможності в порівнянні з західними проектами, тоді як інші стверджують, що якість українських стартапів значно покращилася. Варто відзначити, що інтерес до українських стартапів з боку іноземних інвесторів зростає, але більшість інвесторів залишаються вітчизняними.

Незважаючи на перспективи та позитивні тенденції у розвитку стартап-індустрії, існують певні проблеми, зокрема, у сфері інвестицій. Державна політика, здійснювана в останні роки, за зауваженнями дослідників, негативно вплинула на стартапи. Наприклад, у 2017 році були внесені зміни до порядку сплати єдиного внеску, що призвело до масового закриття бізнесів фізичних осіб-підприємців. Для стартапів інвестиційна підтримка має важливе значення, існують же перешкоди на шляху співпраці між українськими підприємцями та іноземними інвесторами на мовному рівні через недостатню володіння іноземними мовами, зокрема англійською. Це ускладнює міжнародну співпрацю та взаємодію з іноземними інвесторами [2].

На даний момент експерти вказують на відсутність необхідної інфраструктури для взаємодії інвесторів зі стартапами в Україні. Це пов'язано із перешкодами при міжнародних платежах та ускладненнями у перебуванні іноземців в Україні. Війна, проблема корупції та геополітичний контекст також впливають на інвестиційний клімат та імідж держави. [2]

Поряд з цим низький рівень культури підприємництва є істотною проблемою, оскільки деякі підприємці вважають, що можна заробити гроші

лише нечесним шляхом, що призводить до закриття багатьох стартапів, оформлених як фізичні особи-підприємці, незалежно від реальної прибутковості [3].

З метою вирішення цих проблем, фахівці рекомендують зосередити увагу на управлінні вітчизняними стартапами та розробити механізми їхньої підтримки та регулювання. Це включає в себе спрощення процесу міжнародних платежів та регулювання перебування іноземців в Україні. Також важливо покращити державний імідж та підвищити рівень освіти, зокрема в галузях іноземних мов та економічної теорії, спрямовуючи їх на розмовно-діловий стиль та креативність у підприємницькій діяльності.

Для подальшого розвитку стартап-екосистеми в Україні та створення сприятливого середовища для інноваційних підприємств можна розглянути такі рекомендації:

1. Державі слід активно працювати над створенням сприятливих умов для іноземних та внутрішніх інвесторів. Це може включати в себе спрощення процедур реєстрації бізнесу, зменшення бюрократичних обмежень та поліпшення податкового та регуляторного середовища.

2. Важливо забезпечити доступ до необхідних ресурсів для стартапів, таких як інкубатори, акселератори, простори для спільної роботи, технічні лабораторії та доступ до експертного консультування.

3. Співпраця з досвідченими фахівцями та підприємцями може допомогти стартапам отримати цінні поради, контакти та знання, які сприяють їхньому розвитку.

4. Розвиток програм навчання та академічних курсів у галузі підприємництва, інновацій та технологій сприяє підвищенню рівня підготовки підприємців та сприяє виникненню нових ідей та проектів.

5. Посилення ролі фондів ризику, краудфандингу та банківських кредитів може стимулювати фінансову підтримку стартапів. Державні програми фінансування та створення інвестиційних фондів також можуть сприяти залученню капіталу.

6. Українським стартапам варто активніше співпрацювати з міжнародними партнерами та іноземними інвесторами. Це допоможе розширити географію ринків та залучити нові можливості для розвитку.

7. Розвиток національних ініціатив та проєктів, спрямованих на розвиток стартапів, може зміцнити інноваційний потенціал України та залучити увагу інвесторів.

8. Поділ досвіду та історій успіху українських стартапів може надихнути нових підприємців і залучити увагу до потенціалу країни у цій галузі.

Зробивши акцент на цих аспектах, Україна може сприяти подальшому розвитку стартап-індустрії та зростанню інноваційного потенціалу країни.

У підсумку, розвиток стартапів в Україні відкриває безмежні можливості для інновацій та економічного зростання. Ініціативи та тенденції в цій сфері свідчать про потужний потенціал країни для створення високододаної вартості та конкурентоспроможних продуктів на світовому ринку.

Для досягнення цієї мети важливо продовжувати працювати над покращенням інвестиційного клімату, спрощенням бюрократичних процедур та створенням сприятливого підприємницького середовища. Залучення досвідчених менторів та інвесторів, а також підвищення рівня освіти у галузі підприємництва та інновацій є ключовими факторами успіху.

Міжнародне співробітництво та спільні проєкти з іноземними партнерами відкривають нові горизонти для українських стартапів та сприяють їхньому зростанню. Популяризація успішних прикладів інновацій та стартап-проєктів допоможе збудувати позитивний імідж країни та приверне увагу нових інвесторів.

Україна має всі передумови для того, щоб стати центром інновацій та стартап-галузі у світі. Правильні стратегії, підтримка влади та активна участь підприємців можуть сприяти подальшому розвитку цього сектору, створюючи нові можливості для розвитку економіки, збільшення кількості робочих місць та залучення інвестицій.

Література

1. Жалдак Г. П. Проблеми та перспективи розвитку стартапів в Україні. Вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського", 2019. С. 1-5.
2. Недошитко А. А. Розвиток стартапів в Україні: проблеми та перспективи. Вісник Львівського політехнічного інституту, 2021. С. 1-5.
3. Палійчук Є. С. Основні перешкоди розвитку стартапів України. Вісник ДВНЗ "Ужгородський національний університет", 2021. С. 5-8.

Дорошенко А. В.,

*студент 2 курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ У ВІЙСЬКОВИЙ ЧАС

Важливість інновацій під час військових операцій є дуже високою і робить значний внесок в ефективність національної оборони та безпеки. Компанії, що розвиваються, мають унікальну можливість розвивати інновації та передові технології, необхідні для військових операцій. У світі, де технології стрімко розвиваються, стартапи є справжніми новаторами інновацій, а їх найбільшою перевагою є гнучкість і здатність швидко реагувати на нові виклики. Вони не лише розробляють нові технології, але й активно трансформують стратегії військового використання цих технологій, що є актуальним сьогодні.

Стартапи дозволяють швидко розробляти і впроваджувати нові технології в оборонній промисловості. Хоча військові конфлікти зазвичай вимагають інновацій для вирішення складних проблем, стартапи можуть запропонувати швидкі та ефективні рішення завдяки своїй гнучкості та оперативності. Технологічні компанії створюють програмне забезпечення для безпілотних літальних апаратів, які є частиною Армії дронів [1].

Також, стартапи можуть допомогти диверсифікувати ризики в оборонному секторі. Участь стартапів розширює спектр рішень та інновацій і зменшує залежність від обмеженої кількості великих компаній. Це може запобігти вразливості та підвищити стійкість оборонного сектору. Необхідним

видається підкреслити, що розвиток оборонних стартапів може залучити талановитих фахівців, які хочуть приєднатися до відбудови і покращення економіки і зробити свій внесок та у національну безпеку. Це допомагає залучати та утримувати талановитих працівників.

Під час війни стартапи стикаються зі значними викликами, які можуть перешкоджати їхньому розвитку та вплинути на успіх. Деякі з основних викликів для стартапів у воєнний час включають

У воєнний час фінансування стартапів може бути дуже обмеженим, оскільки державні ресурси часто спрямовуються на військові потреби. Крім того, доступ до таких ресурсів, як технології та інфраструктура, також може бути обмеженим через обмежену мобільність і доступність [2].

Волатильність ринку відіграє значну роль під час війни, ринки можуть бути дуже нестабільними, що може перешкоджати зростанню стартапів. Нестабільність ринку може знизити попит на продукти та послуги стартапів і зменшити інвестиції.

Міжнародна співпраця може стати можливістю для розвитку стартапів у воєнний час. Міжнародна співпраця може допомогти стартапам отримати доступ до нових ринків і ресурсів, а також забезпечити підтримку і фінансування від іноземних інвесторів.

Новим успішним напрямком в Україні стали оборонні стартапи, які розробляють технології та виробляють військову техніку за для перемоги. Наприклад, LimpidArmor є однією із успішних українських військових стартапів. Ця компанія розробляє системи віртуальної реальності для танків та іншої військової техніки, щоб допомогти військовим проводити безпечні та ефективні бойові операції [3]. Також Ukrobozromprom – компанія, яка розробляє та виробляє військову техніку та озброєння для українських військових. Розробляє танки, бронетранспортери, бойові машини та іншу військову техніку [4]. Ще вартує уваги AeroVision, що розробляє безпілотики та іншу військову техніку. Співпрацює з державними та військовими організаціями для забезпечення безпеки та ефективності бойових дій [5]. Militaritech - це новостворена організація, яка шукає масштабовану бізнес-модель в умовах надзвичайної

невизначеності. Вона співпрацює з державними та військовими організаціями для забезпечення безпеки та ефективності бойових дій. За три місяці роботи програми підтримки Militaritech отримав понад 100 заявок від стартапів, з яких 37,3% - у сфері інфраструктури, 33,3% - у сфері оборони, 15,7% - у сфері охорони здоров'я, 9,8% - у сфері освіти та 3,9% - у сфері кібербезпеки [6].

Успішні стартапи в українському оборонному секторі допомагають збройним силам забезпечувати безпеку та ефективність бойових дій, а також розвивати технології та інновації, які можуть бути використані в інших секторах. Варто зазначити, що українські оборонні стартапи потребують підтримки та фінансування з боку держави та інших організацій для забезпечення свого успіху та розвитку. Підтримка та просування стартапів є важливим завданням для забезпечення стійкої економіки та ефективності бойових дій. Існує низка способів підтримки та просування стартапів, які допомагають їм рости та розвиватися, наприклад, гранти, інкубатори та акселератори, співпраця з державними установами, важливість освіти та досліджень.

В Україні є успішні стартапи, які розробляють технології та виробляють військову техніку. Для підтримки та розвитку таких стартапів важливо надавати їм фінансову та іншу допомогу, сприяти співпраці з державними установами та забезпечувати доступ до навчання і досліджень [7]. Ці ресурси можуть допомогти оборонним стартапам рости і розвиватися, що, в свою чергу, допоможе забезпечити безпеку та ефективність бойових дій.

Проблеми розвитку оборонних стартапів в Україні полягають у недостатній фінансовій підтримці та доступі до ресурсів, а також у відсутності сприятливого середовища для розвитку стартапів. Згідно з дослідженням, в Україні бракує талановитих засновників стартапів через складну політичну ситуацію та брак ресурсів у державному секторі для активної підтримки місцевої стартап-екосистеми. Проте існують можливості для розвитку стартапів в оборонному секторі, наприклад, через гранти, інкубатори та акселератори, співпрацю з державними органами влади та підтримку освіти і досліджень.

Необхідно підтримати розвиток стартапів в Україні, оскільки вони можуть допомогти забезпечити безпеку та ефективність у військовий час, а

також сприяти розвитку технологій та інновацій, які можуть бути застосовані в інших сферах. Це вимагає надання стартапам належної фінансової та іншої підтримки, сприяння співпраці та доступу до ресурсів, а також забезпечення доступу до навчання та досліджень. Ці заходи можуть допомогти оборонним стартапам зростати і розвиватися, що позитивно вплине на економіку і безпеку України.

Література

1. Які п'ять напрямків для стартапів будуть затребувані в Україні після війни. Дніпропетровське Інвестиційне агентство. URL: <https://dia.dp.gov.ua/yaki-pyat-napryamkiv-dlya-startapiv-budut-zatrebuvani-v-ukraini-pislya-vijni/> (дата звернення: 07.11.2023).
2. Фінансування українських стартапів під час війни: де шукати інвестиції – AIN.UA. AIN.UA. URL: <https://ain.ua/2022/11/16/finansuvannya-ukrayinskyh-startapiv-pid-chas-vijny/> (дата звернення: 07.11.2023).
3. Учасники проєктів Вікімедіа. LimpidArmor – вікіпедія. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/LimpidArmor> (дата звернення: 07.11.2023).
4. АТ «Укроборонпром» – ми робимо Україну сильною!. ukroboronprom. URL: <https://ukroboronprom.com.ua/> (дата звернення: 07.11.2023).
5. Home - Regional Aviation Specialists - AeroVision. AeroVision International. URL: <https://aerovi.com/> (date of access: 07.11.2023).
6. Military-tech в Україні: як розвивається напрям та які юридичні нюанси для стартапів. AIN.UA. URL: <https://ain.ua/2023/09/15/military-tech-v-ukrayini-yak-rozvyvayetsya-napryam-ta-yaki-yurydychni-nyuansy-dlya-startapiv/> (дата звернення: 07.11.2023).
7. В Україні запустили кластер з розвитку оборонних технологій BRAVE1. АрміяInform – Інформаційне агентство АрміяInform. URL: <https://armyinform.com.ua/2023/04/26/v-ukrayini-zapustyly-klaster-z-rozvytku-oboronnyh-tehnologij-brave1/> (дата звернення: 07.11.2023).

*студентка 2-го курсу Факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА БАЗІ БЮДЖЕТУВАННЯ

У контексті сучасної ринкової економіки індивіди самостійно приймають рішення щодо фінансово-господарської діяльності та несуть відповідальність за її результати. Зрозуміло, що керівники орієнтовані на досягнення максимальної прибутковості свого підприємства, стимулюючи таким чином конкуренцію. Завдяки цьому, для підтримки конкурентоспроможності та досягнення стратегічних підприємницьких цілей, керівництво постійно шукає ефективні методи, інструменти та технології для контролю, аналізу, коригування та прогнозування змін у фінансовому стані. Надто важливою стає проблема передбачення майбутніх фінансових можливостей підприємства. Відомо, що без належного фінансового планування, будь-яка бізнес-структура стикається з обмеженнями у можливості розширення та втрачає свої ринкові позиції, оскільки все більше витрат стають непередбачуваними. Впровадження систем бюджетування на українських підприємствах є важливою практикою для покращення фінансового управління і досягнення більшої конкурентоспроможності. [1] Проте застосування такої практики має певні проблемні аспекти.

Часто в українських підприємствах відсутній досвід і знання з питань бюджетування. Це може призвести до помилок у розробці і реалізації бюджетних планів. [2] Впровадження бюджетування часто потребує наявності відповідних ІТ-систем для збору, аналізу і моніторингу фінансової інформації. Відсутність таких систем може ускладнити процес бюджетування.

Українські підприємства можуть стикатися із викликом у зборі і обробці фінансових даних через недоліки в бухгалтерському обліку та фінансовому звітуванні. В умовах економічної нестабільності в Україні, підприємства можуть мати складності із прогнозуванням прибутків і витрат, що ускладнює процес бюджетування. Розробка і впровадження систем бюджетування може

супроводжуватися культурними викликами, оскільки вимагає зміни в структурі влади та управління підприємствами, а також відповідальності різних рівнів персоналу.

Україна має свої закони та норми, які регулюють фінансову звітність та бюджетування. Бюрократичні процеси та вимоги можуть ускладнити впровадження систем бюджетування на підприємствах. В Україні може бути обмежена підтримка та консультації з боку відповідних інституцій і органів влади для підприємств, які намагаються впровадити системи бюджетування.

Розвиток підприємницької діяльності в Україні значною мірою обмежений недостатньою компетентністю у сфері управління підприємством.

Існує багато підходів до бюджетування, серед яких в Україні використовуються ретроградний ("зверху донизу") та прогресивний ("знизу доверху") підходи. У першому випадку, структурні підрозділи підприємства та їхні центри відповідальності залучаються до процесу бюджетування. Проте це може призвести до того, що особи, відповідальні за структурні підрозділи, можуть подавати недостовірну інформацію щодо окремих бюджетів з метою отримання певних матеріальних вигід. Це може призвести до дисбалансу, який, в довгостроковій перспективі, може негативно вплинути на розвиток підприємства. У іншому випадку, основні параметри бюджету задаються вищими керівницькими органами, а менеджери займаються деталізацією бюджетів та розробляють рекомендації щодо покращення процесів бюджетування. Проте цей підхід також має проблему із забезпеченням інформацією, оскільки може бути порушено навмисно інформаційний потік в інтересах окремих учасників підприємницької діяльності. [3]

На основі аналізу вищезазначеної проблематики управління витратами на базі бюджетування, можна запропонувати наступні рекомендації щодо покращення цього процесу:

Важливо створити систему, яка забезпечить швидкий та точний обмін інформацією між структурними підрозділами та вищим керівництвом підприємства. Використання спеціалізованого програмного забезпечення для обліку та аналізу фінансових показників може значно полегшити цей процес.

Необхідно розробити і впровадити стандартизовані процедури та методики для складання бюджетів. Це допоможе уникнути недостовірної інформації та сприятиме більш точному та об'єктивному оцінюванню фінансових потреб підрозділів.

Забезпечення навчання та підвищення кваліфікації керівників у галузі управління фінансами та бюджетування допоможе вирішити проблему недостатньої компетентності. Запровадження курсів та семінарів, що передають успішний досвід країн Західної Європи, може бути корисним.

Важливо встановити ефективну систему контролю за виконанням бюджету та регулярно аналізувати відхилення від запланованих показників. Це дозволить оперативно виявляти проблемні сфери та вживати відповідних заходів для коригування ситуації.

Поєднання кращих аспектів ретроградного та прогресивного підходів може допомогти збалансувати процес бюджетування. Визначення стратегічних цілей на рівні вищого керівництва, а також залучення підрозділів до складання бюджетів, може стати вигідним рішенням. [3]

Забезпечення системи мотивації для менеджерів та співробітників може підвищити їхню відповідальність та інтерес у покращенні процесу бюджетування. Використання системи преміювання на основі досягнення цілей може стати стимулом для більш точного та об'єктивного бюджетування.

Запровадження ефективної системи обліку, яка надає необхідні дані відповідним особам, може забезпечити вчасну та повну інформацію для бюджетування. Стандартизація надходження цих даних допоможе уникнути порушень інформаційного процесу.

Загальним завданням є створення системи, яка дозволить ефективно управляти витратами на підприємстві, забезпечуючи точність та надійність фінансової інформації, а також максимальну ефективність у досягненні стратегічних цілей підприємства.

Покращення управління витратами на базі бюджетування на підприємствах вимагає комплексного підходу, що передбачає систематизацію інформаційного потоку, впровадження стандартизації бюджетування,

підвищення рівня компетентності керівництва, посилення контролю, використання комбінованого підходу та мотивації персоналу, а також вдосконалення системи обліку. Ці заходи спрямовані на підвищення точності та об'єктивності фінансового планування, забезпечуючи тим самим ефективність у досягненні стратегічних цілей підприємства. Дотримання цих рекомендацій допоможе підприємствам зберегти конкурентоспроможність і забезпечити стійке фінансове забезпечення в умовах сучасного ринкового середовища.

Література

1. Євтух О.Т., Євтух О.О. Фінансовий менеджмент для магістрів і не тільки: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 408 с.
2. Прохорова Є.В., Галушко В.Б., Гаращенко Н.М. та ін. Управління стратегічними змінами на підприємстві: практикум. К. : КНЕУ, 2013. 211 с.
3. Буряк Л. Д., Білик М. Д., Грицино О. М. та ін. Фінансовий менеджмент. Практикум: навч. посіб.; за заг. ред. А. М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 2015. 335 с.

Масленкова Є.,

студентка 3-го курсу факультету кібербезпеки та інформаційних технологій,

Національний університет «Одеська юридична академія»

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Рентабельність інвестицій - це показник, який вимірює ефективність чи прибутковість інвестиційного проекту. Вона вказує на те, як великий прибуток (або збиток) приносить інвестиція в порівнянні з вкладеними коштами. Цей показник допомагає оцінити доцільність інвестування в певний проект.

Рентабельність інвестицій полягає в оцінці прибутковості вкладених коштів. Рентабельність дозволяє порівнювати ефективність різних інвестиційних можливостей. Це ключовий показник для прийняття рішень щодо вкладення коштів у проекти та бізнес.

Рентабельність інвестицій є важливою метрикою для оцінки фінансового здоров'я підприємства. Розрахунок рентабельності може включати різні

показники (наприклад, чистий прибуток чи рентабельність активів) залежно від конкретних потреб та цілей оцінки.

Рентабельність інвестицій може бути використана для прогнозування майбутньої прибутковості та ризику. Вона допомагає інвесторам та підприємствам здійснювати обґрунтовані рішення про вкладення коштів. [1-3]

Низька рентабельність може свідчити про проблеми у функціонуванні проекту чи бізнесу. Підвищення рентабельності може бути досягнуте шляхом оптимізації витрат чи збільшення прибутковості проекту.

Рентабельність інвестицій - це не лише фінансовий показник, але й інструмент управління ризиками. Вона відображає співвідношення між ризиком та прибутком вкладених коштів. Розуміння рентабельності допомагає визначити, чи варто ризикувати конкретною інвестицією.

Аналіз рентабельності є ключовим етапом у плануванні фінансових стратегій та розвитку бізнесу. Аналіз рентабельності охоплює різні показники, такі як чистий прибуток, рентабельність активів, капіталу чи власного капіталу. Цей аналіз дає можливість оцінити ефективність використання ресурсів і фінансову стійкість підприємства. Він допомагає ідентифікувати сильні та слабкі сторони бізнесу, розкриваючи потенційні області для покращення. Порівняння рентабельності зі стандартами галузі або з минулими показниками дозволяє оцінити динаміку розвитку підприємства.

Рентабельність інвестицій залежить від кількох факторів, включаючи конкретну інвестиційну можливість, ризики та потенційний прибуток. Важливо оцінювати ці фактори перед прийняттям рішення про інвестування. Наприклад, дослідження ринку, фінансовий аналіз та оцінка ризиків можуть допомогти зрозуміти, наскільки інвестиція може бути рентабельною. [4-6]

Рентабельність інвестицій в Україні може варіюватися в залежності від конкретних секторів, проектів та економічних умов. Україна пропонує різноманітні можливості для інвестування в такі галузі, як сільське господарство, ІТ, енергетика, виробництво та інфраструктура. Рентабельність інвестицій може бути високою в деяких секторах, але також піддається впливу національної політики, економічних реформ, стабільності та рівня ризику. Інвесторам варто

звертатися до спеціалізованих фахівців та робити ретельний аналіз перед здійсненням інвестицій в Україні.

Україна має потенціал для інвестицій у різні сфери, такі як аграрний сектор, ІТ, виробництво, туризм та енергетика. Насамперед, інвестори оцінюють рівень ризику, діловий клімат, стабільність законодавства та можливості для розвитку. Рентабельність інвестицій у кожній конкретній сфері залежить від багатьох чинників, включаючи стратегічне планування, конкурентоспроможність та сприятливі умови для бізнесу.

В умовах сьогодення суб'єкти господарювання повинні розуміти, що рентабельність інвестицій - це ключовий показник, який вимірює ефективність вкладених коштів. Вони повинні використовувати цей показник для оцінки та порівняння різних можливостей інвестування і ретельно аналізувати ринкові умови та тренди, щоб визначити найбільш рентабельні можливості інвестування.

Для зменшення ризику суб'єкти господарювання повинні розглянути можливість диверсифікації своїх інвестицій. Це може включати інвестування в різні активи або сектори. Інвестиції, як правило, приносять найбільший прибуток у довгостроковій перспективі тому треба розглянути стратегії довгострокового інвестування для максимізації своєї рентабельності. Також суб'єкти господарювання можуть ефективно управляти своїми інвестиціями та максимізувати свою рентабельність. Зрештою, успіх в інвестиціях вимагає стратегічного планування, терпіння та постійного моніторингу.

Таким чином рентабельність інвестицій є ключовим показником, який допомагає інвесторам та підприємствам визначити ефективність вкладених коштів. В умовах сучасного ринку, де є велика кількість можливостей для інвестицій, розуміння рентабельності інвестицій стає ще більш важливим. Враховуючи ринкові умови, ставки процентів, інфляцію, ризик, ліквідність та часовий горизонт інвестування, інвестори та суб'єкти господарювання повинні ретельно аналізувати потенційну рентабельність інвестицій, перш ніж вкладати кошти. Це може включати в себе дослідження фінансових звітів компаній, аналіз ринкових трендів та консультації з фінансовими радниками.

На сучасному ринку існує безліч можливостей для інвестицій, включаючи акції, облігації, взаємні фонди, нерухомість та криптовалюту. Кожен з цих варіантів має свої особливості, ризики та потенційну рентабельність, які інвестори повинні враховувати. Інвестори можуть використовувати різні стратегії для підвищення рентабельності своїх інвестицій, включаючи диверсифікацію портфеля, реінвестування прибутку та довгострокове інвестування.

Враховуючи ці рекомендації, суб'єкти господарювання в Україні можуть ефективно управляти своїми інвестиціями та максимізувати свою рентабельність. Зрештою, успіх в інвестиціях вимагає стратегічного планування, терпіння та постійного моніторингу.

Література

1. Рентабельність як основний показник прибутковості підприємства, Наукова Спільнота 2019. *Офіційний веб-сайт*. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-3034/>
2. Рентабельність інвестицій (ROI) – що це таке? Як розрахувати рентабельність?, Finences.in.ua 2022, *Інтернет-ресурс*. URL: <https://finences.in.ua/rentabelnist-investytsij-roi-shcho-tse-take-iaak-rozrakhuvaty-rentabelnist/>
3. Які галузі української економіки є найбільш прибутковими та збитковими. Аналітичний портал Слово і Діло 2021. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/07/07/infografika/ekonomika/yaki-haluzi-ukrayinskoyi-ekonomiky-ye-najbilsh-prybutkovymy-ta-zbytkovymy>
4. Самотоєнков О. В. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. *Одеський національний економічний університет*. Одеса, 2023. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/48.pdf
5. Шаровська Т.С. Оцінка та аналіз реальних інвестицій. URL: https://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek5-1-2010-PDF/067-76.pdf
6. Як розрахувати рентабельність інвестицій (ROI). *Інтернет-ресурс*. URL: <https://academy.binance.com/uk/articles/how-to-calculate-return-on-investment-roi>

РОЛЬ ЖІНОК В ЕКОНОМІЦІ ТА БІЗНЕСІ: ВИКЛИКИ ТА СПРИЯННЯ РІВНОСТІ СТАТЕЙ

Щодня не тільки в Україні, а й в усьому світі жінки стикаються з проблемою нерівності заробітної плати, пошуку та здобуття роботи, ставлення колег протилежної статі на робочому місці. Розширення економічних і фінансових прав та можливостей жінок має вирішальне значення для економічного зростання, яке нині залишається значно нижчим за середній показник. Лише 47% жінок активні на сьогоднішніх ринках праці порівняно з 72 % чоловіків. Якщо більшість країн світу скоротять цей розрив хоча б на шість відсоткових пунктів, що, як показали країни з розвинутою економікою, досяжно всього за кілька років, то за загальними оцінками, вони зможуть підвищити ВВП приблизно на 8%. Це набагато більше, ніж економічний збиток - втрати виробництва і прибутку.

За даними Gender PayGap Statistics там, де чоловік заробляє долар, жінка заробляє 81 цент. Також, згідно з доповіддю Групи високого рівня Організації Об'єднаних Націй (ООН) щодо розширення економічних прав і можливостей жінок, у 2016 р. на оплачуваній роботі було на 700 мільйонів менше жінок, ніж чоловіків працездатного віку, і навіть коли жінкам платять, вони, як правило, працюють на посадах з відносно низьким заробітком, поганими умовами праці та обмеженими перспективами кар'єрного зростання.

Історично так склалося, що більшу частину керівників бізнесів складали та складають й надалі саме чоловіки, а саме: 60%. Останні 40% - жінки, 30% з яких є керівницями юридичних осіб, 28,7% - власниці мікробізнесу, 27,4% - власниці середнього бізнесу, 22,7% - власниці малого бізнесу і ще 22,7% - власниці великого бізнесу. Якщо говорити про жінок-топменеджерок: 16% з них складають власниці малого бізнесу, 18,4% - великого бізнесу, 24,9% - середнього бізнесу, 26,8% - мікробізнесу [1]. Цікавий факт: в Кабінеті Міністрів України

всього 3 жінки - міністри, в Україні була тільки одна жінка-прем'єр-міністр. Дивлячись на ці дані, можна побачити, що навіть при існуванні активістів, які поширюють значимість цієї проблеми в нашій країні, мало що змінюється.

За даними Секретаріату Міжнародної організації праці у 2019 році, 57% опитаних міжнародних компаній підтвердили, що гендерна рівність сприяє підвищенню продуктивності. Три чверті респондентів заявили, що прибуток збільшився до 20%, тому це впливає і на бізнес в цілому. Крім того, жінки з більшою ймовірністю інвестуватимуть свої ресурси в освіту та здоров'я, створюючи людський капітал для стимулювання майбутнього зростання. Допомога жінкам у повноцінній участі в економіці не лише сприяє економічному зростанню, а й диверсифікує економіку, зменшує нерівність у доходах, пом'якшує демографічні зрушення та сприяє стабільності фінансового сектору. У багатьох країнах такі обмеження, як дискримінаційні закони, відсутність правового захисту, несприятливі соціальні норми та відсутність доступу до реальних і фінансових активів, стримують жінок, що, своєю чергою, стримує економіку.

Так само, цілком логічно, що ця проблема актуальна в країнах, які апріорі мають вищу гендерну нерівність. Тому перш за все, суспільство зобов'язане вирішувати проблему гендерної нерівності у звичайному повсякденному житті, адже це і є фундаментом.

Розширення економічних прав і можливостей жінок є ключем до досягнення гендерної рівності, але широко поширені соціальні норми і дискримінація продовжують заважати жінкам досягати успіху на ринку праці. Жінки рідше, ніж чоловіки, мають офіційні банківські рахунки і беруть кредити. Навіть якщо у жінок є свої власні рахунки, чоловіки все одно можуть приймати рішення про те, як використовувати їхні кошти. Жінки також часто не мають доступу до інших фінансових послуг, таких як заощадження і страхування, через відсутність фінансової освіти. У деяких країнах, а саме жінкам не дозволяється відкривати банківський рахунок без дозволу члена сім'ї чоловічої статі. Такі ресурси, як доступ до кредитів і банківські рахунки, можуть допомогти створити економічні можливості для жінок. Програми фінансової грамотності, реформування законів,

які дозволяють жінкам подавати заявки на кредити без дозволу родича-чоловіка та сприяння розвитку цифрових платіжних систем - усе це може сприяти розширенню фінансової доступності жінок. Жінки з меншою ймовірністю матимуть доступ до соціального захисту, такого як пенсії, допомоги з безробіття, захист материнства та рівна оплата праці. У середньому жінки заробляють від 60% до 75% того, що заробляють чоловіки, і скорочення гендерного розриву в оплаті праці має величезне значення. У жінок менше шансів працювати, ніж у чоловіків, а участь жінок у робочій силі обмежена у багатьох країнах. Закони не дозволяють 2,7 мільярдам жінок у всьому світі мати ту саму роботу, що й чоловіки. До того ж, у 104 країнах існує принаймні один закон, що обмежує економічні можливості жінок. Заборона відкриття банківського рахунку, відсутність права голосу та заборона працювати жінкам - всі ці фактори заважають розвиватись жінкам та економіці. COVID-19 також змусив жінок масово йти з роботи, і в перший рік пандемії 54 мільйони жінок у всьому світі залишилися без роботи [2]. Розширення економічних прав і можливостей жінок допомагає жінкам здобувати можливості для рівноправної участі в економіці. Відомо, що повна участь жінок в економічній діяльності допомагає бізнесу працювати краще і підтримує економічне зростання загалом, тож владі кожної країни варто взятися за майбутнє їхніх жінок, і економіка помітно зросте, відповідно, як і рівень життя людей загалом.

Отже, евідентно, що жінки, аналогічно чоловікам, відіграють важливу роль у структурі економічного розвитку. Переконливо демонструється, що вирішення проблеми гендерної нерівності може взаємодіяти на глобальних масштабах, реформуючи традиційні парадигми та змінюючи економічний ландшафт. Подібний підхід не обмежується конкретними географічними межами або економічними структурами. Значущі результати можливі, якщо робота над вирішенням цієї проблеми охоплює не лише країни з високим рівнем гендерної нерівності, але й ті, де ситуація має позитивні аспекти, наприклад, у країнах Європейського союзу.

Такий комплексний підхід може привести до значних позитивних трансформацій, покращуючи економічний стан різноманітних національних екосистем.

Література

1. Дані дослідження: Оперативна Гендерна Оцінка становища та потреб жінок у контексті ситуації з COVID-19 в Україні (за травень 2020 року) від ООН Жінки в Україні. URL:<https://life.pravda.com.ua/projects/vid-mozhlyvostei-do-zmin/2021/01/25/243762/>.

2. Ways We Can Promote Women's Economic Empowerment Globally. GLOBAL CITIZEN. URL:<https://www.globalcitizen.org/en/content/ways-to-promote-womens-economic-empowerment/>.

СЕКЦІЯ 2.**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ****Белоус К.В.,***к.е.н., доц., доцент кафедри «Менеджмент і маркетинг»,
Одеський національний морський університет***Мельник Ю.О.,***студентка 1 курсу Навчально-наукового інституту морського бізнесу ОП
«Логістичний менеджмент»,
Одеський національний морський університет***ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ В МЕНЕДЖМЕНТІ: ЗАГРОЗА ЧИ
ДОПОМОГА**

Штучний інтелект — це не далеке майбутнє, а реальність сьогодення. З кожним днем інструменти штучного інтелекту все глибше впроваджуються в роботу людей. І багатьох турбує питання: “Як ставитися до штучного інтелекту. Чи стане від невід’ємним інструментом, чи це стане початком кінця?” Ці питання турбують фахівців у всіх галузях людської діяльності, менеджмент — не виключення.

Впродовж свого існування на людство впливав техногенний фактор. Розвиток технологій завжди міняв життя людей, полегшував ведення бізнесу і надавав нові можливості. Штучний інтелект став ключовим джерелом інновацій у бізнес-моделях. Згідно з нещодавнім економічним аналізом, опублікованим Gartner Research, впровадження штучного інтелекту збільшить світовий ВВП на 15% у 2030 році. А Всесвітній економічний форум прогнозує, що впровадження штучного інтелекту призведе до скорочення 75 мільйонів робочих місць і створить 133 мільйони нових робочих місць у всьому світі.

Дослідження Нуми показують, що під час і після пандемії COVID менеджери мають вдвічі більший ризик відтоку кадрів порівняно з іншими співробітниками та збільшення вигорання на 25%. Згідно з дослідженням

ServiceNow, менеджери витрачають 40% свого тижня на оновлення електронної пошти, запити на послуги підтримки, заповнення форм, оновлення електронних таблиць, в чому штучний інтелект (ШІ) може допомогти.

Автоматизація завдань. Інтернет, цифрові документи та електронні бази вже стали невід'ємною частиною роботи. Тому значну частку офісної роботи займає заповнення бланків, звітів. ШІ здатен тут допомогти, він дасть змогу автоматизувати ці процеси. Це значно пришвидшить документообіг та полегшить роботу в плані часу.

Оптимізація комунікації. Важливим компонентом роботи менеджера є комунікація. Вона може бути словесною та письмовою. Оскільки досить часто менеджеру потрібно спілкуватися з людиною, яка знаходиться за багато кілометрів (через пандемію та міжнародне співробітництво), вміння правильно вести ділове листування є важливою навичкою для менеджера. ШІ здатен спростити процес листування. Він може сам генерувати, розсилати, вносити корективи чи просто перевіряти орфографію.

Підготовка проєктів. Представляти нові ідеї, схеми роботи — звична частина роботи, а для кращого сприйняття фахівці використовують презентації. Зазвичай цей процес займає багато часу, а інструменти ШІ зможуть скомпонувати інформацію, подати її в зручному для сприйняття вигляді і згенерувати зображення для кращого візуального сприйняття.

Обробка інформації. Для того щоб прийняти раціональне рішення, спрогнозувати майбутнє підприємства та поставити досяжні цілі, потрібно обробляти велику кількість інформації. Потрібно вміти знаходити корисне і швидко аналізувати велику кількість інформації, адже інформаційний потік не припиняється ні на хвилину. Штучний інтелект може обробити більшу кількість інформації за менший час. Більше того, він зможе передбачати майбутній стан підприємства і надати варіанти дієвих рішень, а вже тоді менеджер вибере найбільш оптимальний варіант.

Відпрацювання бесід. Одне із найскладніших завдань менеджера — це ведення переговорів. Це стосується не лише переговорів з конкурентами чи потенційними клієнтами, а і з працівниками. Дуже часто менеджеру потрібно

провести бесіду про можливе підвищення, про звільнення, про заробітну плату, і досить часто такі питання обговорювати складно, тому дуже важливо вміти знаходити правильні слова. Використовуючи інструменти штучного інтелекту, менеджери можуть практикувати розмови ще до того, як вони їх проведуть. Також такі інструменти можуть допомогти у підготовці до співбесіди, чи до публічного виступу.

І звісно варто сказати про підбиття підсумків проробленої роботи чи конференції. ШІ зможе надати чіткий звіт з найважливішими фактами чи за 5 років роботи підприємства, чи за 5 годин ділової конференції.

Планування робочого часу. В недалекому майбутньому систему штучного інтелекту можна буде під'єднати до інформаційної бази організації. І аналізуючи всі плани, звіти, листи ШІ зможе згенерувати графік робочого дня, при цьому він зможе виставляти пріоритетні завдання, строки виконання.

Впровадження ШІ в роботу зможе зменшити навантаження менеджерів. Але постає питання, якщо штучний інтелект робитиме більшу частину роботи, то чи будуть потрібні менеджери. Звісно, завдання менеджера трохи зміняться, але така професія нікуди не зникне. Менеджер стане наставником, координатором, він забезпечуватиме зв'язок між ШІ та людиною. І цьому значною мірою сприятиме людський фактор. Людина соціальна, тому вона радше виконуватиме вказівки людини, ніж програми. І людина не зможе виконати всі завдання, поставлені ШІ, в силу різних обставин, тому менеджер має зіставляти ідеальні плани, спрогнозовані програмою і можливостями людини для досягання поставлених цілей.

Отже не потрібно сприймати ШІ як загрозу, потрібно навчитися впроваджувати і використовувати ці інструменти. Технології не стоять на місці, тому людина повинна змінюватися і приймати нові тенденції. Цілеспрямована робота покращує задоволеність роботою, підвищує продуктивність праці. Потреба в цілеспрямованості означає, що менеджери та компанії мають чудовий стимул підтримувати членів своєї команди, щоб вони використовували ці нові інструменти та зменшували кількість рутинної роботи, яку виконують люди.

Література

1. How AI Will Transform Management (+ 27 Tools). *FlexOS | Level Up Your Remote Leadership Game*. URL: <https://www.flexos.work/learn/ai-for-managers-how-ai-will-transform-management>.
2. How is AI tools being used in management? Firmbee. *Firmbee*. URL: <https://firmbee.com/ai-tools-for-managers>.
3. Unlocking the value of artificial intelligence in human resource management through AI capability framework / S. Chowdhury et al. *Human Resource Management Review*. 2022. P. 100899. URL: <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2022.100899>.

Корнілова О.В.,

*PhD, доцент кафедри національної економіки,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

ПРОЕКТНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Проектне управління в охороні здоров'я виникло як одна з найважливіших бізнес-компетенцій нашого часу, оскільки його використання може допомогти контролювати витрати, зменшувати ризики та покращувати результати. Згідно з доповіддю U.S. News and World Report, проектне управління є одним з найбільш шуканих наборів навичок роботодавців. [1]

Проектне управління в охороні здоров'я використовує знання, інструменти, навички та техніки для виконання проектних дій, що в кінцевому підсумку досягають цілей організації. Термін “галузь охорони здоров'я” охоплює елементи, такі як лікарні, системи охорони здоров'я, страхові компанії, фармацевтичні компанії, постачальники охорони здоров'я та медичні групи, всі вони покладаються на менеджерів проектів для підтримки та прискорення бізнес-трансформаційних ініціатив. [2]

Сфера управління проектами в охороні здоров'я представляє виклики, які вимагають рівня складності та управління ризиками, непорівнянних з іншими галузями. [3]

Існує декілька основних причин, через які вона значно відрізняється від типових сценаріїв управління проектами:

1. Високі ставки: є більш суворі та серйозні наслідки, якщо проекти перевищують бюджет або відхиляються від графіку, оскільки може бути поставлено під загрозу добробут пацієнтів.

2. Зростання витрат: відсоток американців, які мають страхування, є найвищим за всю історію. [4]

3. Суворе регулювання: сучасна система охорони здоров'я продовжує розвиватися під тиском зростаючих витрат та якості, тому потреба в управлінні проектами стає все більш очевидною. [1]

Ефективне управління проектами важливе через суворі вимоги до безпеки для будівель охорони здоров'я, складні системи електронних медичних записів та регулювання обладнання та процесів. Ефективність управління проектами може покращити спілкування між зацікавленими сторонами, продуктивність та розподіл ресурсів. [5]

Очікується, що з розширенням охорони здоров'я зросте і потреба в кваліфікованих менеджерах з управління проектами в охороні здоров'я. Охорона здоров'я стикається з багатьма викликами при впровадженні технологій. Хоча можливість поліпшення догляду за пацієнтами є величезною, досягнення цього потребуватиме успішного впровадження проектів, які інтегрують ІТ в операції. [6]

Таким чином проектне управління в охороні здоров'я виникло як важлива дисципліна, яка дозволяє організаціям охорони здоров'я ефективно та ефективно керувати трансформацією. Однак воно також стикається з унікальними викликами, особливо через критичну природу безпеки пацієнтів. Незважаючи на ці виклики, проектне управління продовжує принести значні переваги для галузі охорони здоров'я, включаючи покращення у координації догляду за пацієнтами, оптимізації ресурсів та підвищенні продуктивності. З огляду на майбутнє, очікується, що потреба в проектному управлінні в охороні здоров'я лише зростатиме.

Література

1. Бергер К. Посібник з управління проектами в галузі охорони здоров'я. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://www.hsph.harvard.edu/ecpe/a-primer-on-project-management-for-health-care/>
2. Управління проектами в охороні здоров'я: вступ та етапи. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://bootcamp.umass.edu/blog/project-management/project-management-in-healthcare>
3. Виклики проектного менеджменту в охороні здоров'я. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://www.cognixia.com/blog/challenges-of-project-management-in-healthcare/>
4. Управління проектами в охороні здоров'я. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://www.clearpointstrategy.com/blog/project-management-in-healthcare>
5. Роль проектного менеджменту в охороні здоров'я (з прикладами). *Інтернет-ресурс*. URL: <https://ca.indeed.com/career-advice/finding-a-job/project-management-in-health-care>
6. Виклик для керівників проєктів у сфері ІТ у сфері охорони здоров'я. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://www.usfhealthonline.com/resources/career/the-challenge-for-project-managers-in-health-it/>

Белоус К.В.,

к.е.н., доц., доцент кафедри «Менеджмент і маркетинг»,

Одеський національний морський університет

Нагорна С.І.,

студентка 1 курсу Навчально-наукового інституту морського бізнесу ОП

«Логістичний менеджмент»

Одеський національний морський університет

«СОФТ» ТА «ХАРД» НАВИЧКИ УСПІШНОГО МЕНЕДЖЕРА СУЧАСНОСТІ

Для успішного становлення у сфері менеджменту необхідно мати «софт» та «хард» навички.

«Soft skills» - це м'які навички, це ті які закладені в нас від природи. Саме з народження ми вже маємо особливий набір даних, з огляду на який ми обираємо своє майбутнє. Але можливо вплинути на свої «м'які» навички під обраний життєвий шлях.

Які саме якості повинен мати кожен менеджер і як їх вдосконалити.

1. Використання методів тайм-менеджменту.

Це - запорука успіху та найважливіша навичка до планування свого часу. Тайм-менеджмент являє собою спосіб ефективного планування та використання часу для забезпечення своєї максимальної продуктивності. Ця навичка навіть більше не про час, а про вміння розставляти пріоритети. Про вміння розподіляти задачі на важливі та термінові. Використовуючи матрицю пріоритетності та додатки до неї можна легко навчитись розподіляти час розумно та давати раду дедлайнам.

2. Вміння комунікувати. Адаптуватися та знаходити підхід до кожного співробітника і підлеглого. Вміння слухати оточуючих і брати до уваги їхні слова. Люди відчуватимуть себе частиною колективу.

3. Самомотивація та мотивація команди. Без вміння підтримувати свою мотивацію і мотивацію своїх підлеглих неможливо досягти жодної цілі. Знання потреб, та різних методів їх задоволення дає можливість підтримувати самомотивацію і мотивацію команди на високому рівні.

4. Навички необхідні для прийняття рішень і постановки задач. Вміння брати на себе відповідальність та вміння ризикувати, для досягнення поставленої мети. Увага до деталей та критичне мислення допоможуть у прийнятті свідомого та вигідного рішення стосовно дій у різних ситуаціях..

5. Стресостійкість та вміння протистояти тиску, аби уникнути необдуманих рішень.

Існують наступні засоби покращення «софт скілс»:

- Тренінги та семінари.
- Наставники та ментори.
- Практичні методи (активне спілкування, завдання для саморозвитку і виконання завдань).

«Hard» навички – це практичні вміння. Це навички які отримані в університеті, школі чи під час самоосвіти. «Хард скілс» – це саме те, що оцінюватимуть під час співбесіди та на відміну від «софтів» вони мають міру і кількісне визначення.

Основні «жорсткі» навички, якими повинен володіти успішний менеджер:

- Планування розвитку бізнеса;
- Керування логістичними процесами;
- Вміння керувати людськими ресурсами;
- Знання по бухгалтерському обліку і управлінню фінансами;
- Створення та реорганізація організаційних структур управління;

До «хард» навичок можливо віднести також знання комп'ютерного забезпечення. «Хардами» обов'язково має стати написання електронних листів, вільне володіння програмами Microsoft Office, вміння швидко набирати тексти, управління базами даних, вільне володіння та розуміння, як працюють соціальні мережі. Знання про програмні продукти, які дозволяють зробити процес управління більш ефективним.

Також до «хард» навичок відносять володіння іноземними мовами на певному рівні. Це пов'язано з інтернаціоналізацією і віртуалізацією сучасного бізнесу. Наявністю таких глобальних тенденцій в світовій економіці як аутсорсинг та міжнародний розподіл праці.

Постійне навчання може забезпечити знання та наявність усіх необхідних «hard» і «soft» вмінь. Впровадження нових технологій та ресурсів вимагає від менеджера постійного навчання. Постійне вдосконалення знань та пошуку нових рішень, зможуть допомогти в отриманні необхідних навичок для успішної кар'єри менеджера в сучасних складних умовах функціонування бізнесу.

Література

1. Інтернет джерело – «Soft management skills» URL: <https://www.betterup.com/blog/soft-management-skills>.

2. «Soft skills in a hard world: Why emergency management and business continuity leaders must update their professional toolbox» URL:

<https://www.ingentaconnect.com/content/hsp/jbcep/2022/00000015/00000003/art00003>.

3. Інтернет джерело – «What are hard skills?» URL: <https://www.topresume.com/career-advice/what-are-hard-skills>.

4. «Are Soft Skills Enough? Experimental Evidence on Skill Complementarity for College Graduates» URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4178563

5. Інтерне джерело – «Time management» URL: <https://www.skillsyouneed.com/ps/time-management.html>.

Сергєєва О.А.,

студентка 2 курсу магістратури

факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,

Національний університет «Одеська юридична академія»

ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ПРОЄКТНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Ефективна реалізація сучасних проєктів є наслідком плідної співпраці між всіма учасниками проєкту, включаючи стейкхолдерів. Кожний з учасників проєкту має свої економічні інтереси. Відмінності цілей, цінностей та підходів можуть призводити до конфліктів. Конфліктна ситуація виникає саме за наявності протилежних позицій сторін щодо певного питання, відмінних цілей, використання різних методів досягнення результату, розбіжності інтересів, бажань тощо. Управління цими ситуаціями стає ключовим аспектом успішного виконання проєктів.

В умовах підвищення інтенсивності конкуренції бізнесові проєкти стають більш складними та напруженими. Конфлікти можуть виникати через обмежені ресурси, різницю в інтересах, вплив внутрішніх та зовнішніх чинників. Активізація тенденцій глобалізації призводить до того, що команди проєкту можуть включати представників з різних культур, мов та робочих стилів [1]. Це створює підвищений потенціал для конфліктів, які вимагають ефективного

управління для забезпечення продуктивності. Значна частина проєктів передбачає впровадженням інновацій та змін. Це може викликати опір і невпевненість серед учасників проєкту, що потенційно може привести до конфліктів.

За думкою експертів у сфері конфліктології [1,2], існують різні джерела конфліктів під час реалізації проєктів. Серед основних, на наш погляд, можна відзначити кілька. Якщо учасники проєкту мають різні уявлення щодо стратегії чи мети проєкту, це може призвести до конфліктів щодо напрямку та пріоритетів. Відповідно до стратегії чи мети проєкту, розподіл ресурсів, зокрема фінансових, здійснюється особою або групою осіб, що мають владу або авторитет. Інші учасники проєкту можуть вважати відповідний розподіл неефективним або несправедливим, що створює передумови для виникнення конфліктів. Неефективна комунікація може викликати непорозуміння, яке у свою чергу може призвести до конфліктів між учасниками проєкту. Якщо ролі та сфери відповідальності учасників проєкту не досить чітко визначені чи вони мають різні очікування від своєї ролі, це може викликати конфлікти. Якщо організація, у межах якої реалізується проєкт, не надає йому достатньої підтримки, це може створити конфліктні ситуації серед проєктної команди та зацікавлених сторін. Часті або несподівані зміни в вимогах, обставинах чи цілях проєкту, які не були враховані на етапі планування, можуть обумовлювати конфліктні ситуації. В умовах глобалізації багато проєктів реалізуються в розподіленій формі завдань, які виконуються членами команди, що знаходяться у різних часових зонах, мають культурні розбіжності та без особистої комунікації. Все це може впливати на сприйняття та взаємодію учасників проєктної команди, що створює потенційні джерела конфліктів [3]. На практиці можуть існувати інші джерела конфліктів. Важливо своєчасно виявляти потенційні джерела конфліктів та приділяти увагу управлінню конфліктними ситуаціями для успішної реалізації проєкту.

На всіх етапах управління проєктом ймовірність виникнення конфліктних ситуацій є значною. На початковому етапі, коли формується ідея, тільки розпочинаються заплановані дії і первинні підрахунки, можуть виникнути

розходження поглядів серед стейкхолдерів, розбіжності в сприйнятті та оцінці різних заходів, очікувань, рівня допустимого ризику. Всі ці фактори часто призводять до спротиву та суперечок. На наступних етапах конфліктні ситуації також є розповсюдженим явищем.

Таким чином, конфлікти в проєктному менеджменті можуть мати негативний вплив на ефективність виконання проєкту та репутацію організації. Коли ситуація є загрозовою для досягнення поставленої мети хоча б для одного з учасників проєкту, то може виникнути конфлікт. Конфліктна ситуація представляє собою суперечливі позиції сторін з певного приводу, бажання досягти протилежних цілей, використовуючи різні методи їхнього досягнення, розбіжність інтересів, прагнень тощо. Вирішення конфліктів шляхом застосування ефективних стратегій управління може позитивно позначитися на результативності проєкту та відносинах між учасниками під час реалізації проєкту та після його завершення.

Література

1. Скібіцька Л.І. Конфліктологія: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 384 с. URL: http://pfor.com/book_359_glava_5_1.1._Zagalne_ponjattja_pro_kon.html
2. Рябініна К.В. Актуальні проблеми конфліктології: теоретико-методологічний підхід. Theories and Problems of Political Studies. № 1. 2016. 16 с. URL: <http://publishing-vak.ru/file/archive-politology-2016-1/8-ryabinina.pdf>.
3. Сазонова Т.О., Децюра Т.О. Проєктний підхід у системі управління персоналом. Інфраструктура ринку. Вип. 60, 2021. С. 118-122. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct60-21>.

ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ РЕКЛАМИ В ПРОЄКТНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Сучасне бізнес-середовище відзначається зростанням інтенсивності конкуренції в різних галузях. Реалізуються проєкти, у яких вже є конкретні замовники, та є проєкти, результати яких необхідно вигідно продати. Інструменти маркетингу в управлінні проєктами включають в себе комплекс заходів, спрямованих на планування, організацію, ціноутворення, розробкою продукту та її постачання наявним і потенційним клієнтам. Розробка маркетингової стратегії має відповідати системі управління бізнес-структурою. Важливою складовою системи маркетингу є реклама.

Так для успішної реалізації результатів проєкту необхідно використовувати різні рекламні інструменти, зокрема впроваджувати ефективні рекламні стратегії, щоб виділитися серед конкурентів.

Успішній реалізації рекламних стратегій у контексті проєкту будуть сприяти такі інструменти:

1. Ретельне дослідження цільової аудиторії задля забезпечення розуміння потреб та очікувань клієнтів. Рекламні повідомлення та стратегії мають бути націлені на конкретні сегменти цільової аудиторії.

2. Оптимальне поєднання онлайн та офлайн каналів реклами, зокрема соціальні мережі, веб-сайт, традиційні ЗМІ, події та інші. Така інтеграція дозволяє забезпечити максимальне охоплення аудиторії.

3. Реалізація креативних та нестандартних рекламних стратегій, які передбачають використання ефективних методів, зокрема таких як інфлюенс-маркетинг, контент-маркетинг. Такі стратегії дозволять привернути увагу до конкурентних переваг проєкту.

4. Моніторинг та аналіз результатів на базі використання аналітичних інструментів для відстеження ефективності рекламних кампаній. Дослідження ефективності рекламних інструментів дозволяє обґрунтовувати та вибирати найбільш оптимальні стратегії з точки зору витрат та результатів. За результатами аналізу необхідним є внесення коректив у стратегічні рішення.

З поглибленням цифровізації суспільства онлайн-простір стає однією з ключових сфер реалізації проєктів. Рекламні інструменти дозволяють ефективно проникати в цифровий світ, залучаючи увагу та забезпечуючи взаємодію проєктних команд із зацікавленими сторонами. Так використання таргетованої реклами дозволяє точно налаштовувати сповіщення для конкретних груп користувачів. Соціальні мережі є основою для привертання уваги та ефективним інструментом взаємодії з клієнтами. Проєктні команди можуть використовувати соціальні мережі для спілкування, збору фідбеку та розповсюдження інформації про проєкт. За допомогою сучасних інформаційних технологій проєктні команди можуть створювати унікальні продукти для своєї аудиторії, що відкриває нові можливості для взаємодії та залучення користувачів у процесі реалізації проєкту. Цифровий простір забезпечує глобальний доступ до інформації. Відповідно, проєктні команди можуть взаємодіяти з аудиторією з різних куточків світу, що відкриває нові можливості для міжнародного співпраці та підтримки розвитку проєктів.

Таким чином, рекламні інструменти можуть бути важливим елементом комунікації та взаємодії в рамках проєктного середовища. Забезпечення достатнього рівня ефективності використання інструментів реклами в проєктному менеджменті є актуальним є наслідком уміння адаптуватися до сучасних умов, забезпечувати стабільність та успішність проєктів у конкурентному бізнес-середовищі.

Література

1. Шевченко Н.В., Давиденко М.В. Особливості реалізації маркетингових проєктів у системі проєктного менеджменту. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. 2017. № 47. С. 41–47. doi: <https://doi.org/10.24025/2306-4420.0.47.2017.119880>

2. Безуглий Д. Г. Маркетингові стратегії при розробці та реалізації проекту. Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. Харків: НТУ «ХПІ», 2015. № 42(948). С. 17–22.

Бенецька А. М.,

студентка 2 курсу магістратури

центру заочного та дистанційного навчання,

Національний університет «Одеська юридична академія»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЄКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Управління фінансами в проєктній діяльності має відмінності від традиційного фінансового управління. Процес розробки та реалізації проєктів має відповідати певним вимогам, які обумовлюють зокрема і особливості управління проєктним фінансуванням.

Серед основних особливостей [1] відзначимо кілька. По-перше, проєкти мають обмежений термін реалізації і завершуються після досягнення конкретних цілей. Управління фінансами проєкту має враховувати обмеженість терміну формування фінансових результатів. Тобто в процесі фінансового управління ресурсами проєкту необхідно узгоджувати стратегії та дії так, щоб досягнення фінансових цілей відбувалося в рамках обмеженого часового інтервалу, визначеного для реалізації проєкту. Урахування цього обмеження дозволяє ефективно використовувати ресурси, планувати витрати та доходи з урахуванням фактору часу. Крім того, важливо розробляти реалістичні бюджети та вчасно коригувати їх з урахуванням змін у проєкті.

Більшість сучасних проєктів пов'язана з різними ризиками, зокрема фінансовими, часовими, ризиками змін вимог, ринкового середовища, технічними, управлінськими, політичними, правовими, екологічними та іншими ризиками. Відповідно проєктне фінансування повинно враховувати можливі ризики та використовувати стратегії їх управління [2].

Значна кількість проєктів є багатоетапними. Кожний етап може мати особливості фінансового забезпечення. Ця ознака пов'язана з чинником ресурсорієнтованості. Проєкте фінансування пов'язане з розподілом та використанням ресурсів (грошових, людських, матеріальних, інформаційних тощо) для досягнення проєктних цілей. Ефективне управління ресурсами є ключовим елементом успішності проєкту.

Залученість різних стейкхолдерів у проєкт вимагає систематичної фінансової звітності. Управління фінансами повинно передбачати використання адекватних інструментів звітності для різних зацікавлених сторін.

Забезпечення ефективного фінансового управління передбачає постійний моніторинг змін у зовнішньому середовищі, аналіз тенденцій ринку та швидку реакцію на нові умови. Гнучкість у використанні стратегій та систематичне оновлення процесів дозволяють проєктному фінансовому управлінню відповідати викликам та забезпечувати стійкість у змінних умовах бізнес-середовища.

Таким чином, розглянуті та інші особливості взаємодіють між собою і визначають специфіку фінансового управління у проєктному середовищі. Достатній рівень ефективності фінансового управління є важливим фактором успішності проєкту. Врахування особливостей вимагає застосування системного підходу до розробки фінансової стратегії, визначення бюджетів, здійснення контролю за витратами та управління ризиками. Гнучкість та здатність адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища є передумовами успішного фінансового управління проєктами сьогодення.

Література

1. Жуков В.В. Теоретичні основи становлення і розвитку проєктного фінансування в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2018. № 28. С. 177–182.
2. Лапко О.О. Проєктне фінансування як інноваційний механізм реалізації інвестиційних проєктів. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». Вип. 4(32). 2017. С. 165–170.

ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ

З кожним роком віртуальні активи, відомі як криптовалюти, набувають все більшого значення і впливу на світову фінансову систему. У 2023 році вони вже не можуть бути ігноровані або визнані маргінальними експериментами. Криптовалюти стали невідмінною частиною глобальних фінансів. Їхній вплив на економіку України та інших країн стає актуальною темою.

Незважаючи на бурхливий розвиток криптовалют та їх різноманіття, біткоїн досі залишається піонером та «великим китом», займаючи майже половину капіталізації усього крипторинку. Не дарма всі криптовалюти, крім біткоїну, у фінансовому світі кличуть альткоїнами (альтернативними криптовалютами). Варто також зауважити, що держателі криптовалют, працівники інфраструктури криптобізнесу та інвестори традиційний ринок валют та паперових грошей називають фіатом або фіатними грошима. Криптовалюти, такі як біткоїн та ефір, здобули популярність як альтернативні форми інвестування та зберігання вартості. Деякі країни розглядають можливість емісії власних цифрових державних валют, які можуть стати альтернативою криптовалютам. Наприклад, китайський центральний банк випустив цифровий юань, а Європейський союз розпочав дослідження власної CBDC [2].

Багато компаній, включаючи Tesla і PayPal, приймають платежі в криптовалютах. Це робить криптовалюти більш придатними для щоденних фінансових операцій. Криптовалюти кидають виклик традиційним банківським структурам, які дають людям і компаніям нові можливості управління своїми грошима. Очікується, що у 2023 році криптовалюта вплине на фінансовий сектор таким чином:

1. Нижчі транзакційні витрати за рахунок можливості здійснення транзакцій без посередників та зниження комісії за транзакції.

2. Більш швидкі транзакції на основі криптовалют, ніж звичайні банківські послуги.

3. Транзакції на основі криптовалют відрізняються підвищеним рівнем безпеки фінансових операцій. Блокчейн є надзвичайно безпечною технологією, яку неможливо зламати.

4. Криптовалюти підвищують прозорість фінансових операцій. Кожна транзакція, здійснена в блокчейні, документується та доступна для загального перегляду [3].

Один із основних ризиків, пов'язаних із криптовалютами, - це їх висока волатильність. Зміни вартості біткоіна та інших криптовалют можуть бути дуже різкими і непередбачуваними. Це може призвести до значних фінансових втрат для інвесторів та суб'єктів економіки, що закупають криптовалюту у своїй діяльності. Ризиком є сфера регулювання, оскільки криптовалюти досі знаходяться в правовому вакуумі в багатьох країнах, включаючи Україну. Це створює потенціал для фінансових зловживань, відмивання грошей та інших незаконних дій. Крім того, існує загроза кібератак та крадіжок криптовалют, які можуть призвести до втрати капіталу та даних [4].

Розвиток сфери використання криптовалют створює безліч можливостей для України та інших країн. Однією з ключових можливостей є розширення фінансового доступу. Україна може використовувати криптовалюту для спрощення міжнародних платежів та розширення фінансової інклюзії. Крім того, криптовалюти надають можливість інновацій у сфері фінансів та технологій. Україна може використовувати блокчейн-технологію для удосконалення системи надання публічних послуг, підвищення ефективності бюрократичних процесів та забезпечення безпеки даних. Криптовалюти також можуть стати новим джерелом інвестицій та економічного зростання. Україна може привертати інвесторів та розвивати власний криптовалютний ринок, що сприяє створенню нових робочих місць та стимулює інновації [1].

Таким чином, потенціал розвитку ринку криптовалют в Україні є значним. Очікується, що вплив криптовалют на фінансовий сектор посилиться з розвитком технологій. Криптовалюти стали новим джерелом інвестицій та

можуть сприяти розвитку технологій, що підтримують блокчейн. Однак, висока волатильність криптовалюти та невизначеність регулювання можуть призвести до значних ризиків для інвесторів та фінансової стабільності. Відповідна дана сфера потребує належного регулювання та контролю для забезпечення фінансової стабільності та захисту інвесторів.

Література

1. Офіційна сторінка валюти Ripple [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ripple.com/cost-model/>.
2. Blockchain Official Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.blockchain.com/>.
3. Cryptocurrency Definition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/cryptocurrency>.
4. Nakamoto S. Bitcoin: A peer-to-peer electronic cash system [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bitcoin.org/bitcoin.pdf>.

корні

Криворутченко О.,

студент 2-го курсу магістратури

факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,

Національний університет «Одеська юридична академія»

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИБОРУ РОЗВИТКОВОЇ СТРАТЕГІЇ СТАРТАПУ

Стартапи, які пропонують новітні рішення для ринкових проблем, зіштовхуються з високим рівнем невизначеності, конкуренції та ризику. Тому вони потребують ефективних стратегій, які б дозволяли їм адаптуватися до змін середовища, використовувати свої переваги та досягати своїх цілей. Однак вибір оптимальної стратегії не є простим завданням, оскільки він залежить від багатьох факторів, таких як етап розвитку стартапу, ресурси, можливості, загрози, сценарії майбутнього тощо. Тому необхідно застосовувати комплексні методи аналізу та оцінки альтернативних варіантів стратегій, які б враховували всі ці аспекти та допомагали приймати обґрунтовані рішення.

У науковій літературі існує багато підходів до формування та оцінювання стратегій стартапів, проте вони мають певні недоліки та обмеження. Наприклад, деякі з них не враховують множинний характер формування стратегій [1], інші не дозволяють прогнозувати та аналізувати альтернативні варіанти розвитку подій та ситуацій [2], треті не надають достатньої інформації про причинно-наслідковий зв'язок між вхідними умовами та очікуваними результатами. Тому актуальним є розроблення та впровадження нових методів та інструментів оптимізації вибору розвиткової стратегії стартапу, які б усували ці недоліки та забезпечували більшу ефективність та об'єктивність процесу прийняття стратегічних рішень.

Стартапи, які прагнуть оптимізувати вибір своєї розвиткової стратегії, зіштовхуються з наступними проблемами:

недостатня або невідповідна інформація про ринкові умови, конкурентів, клієнтів, технології тощо, що ускладнює аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз стартапу [3];

невизначеність щодо майбутніх сценаріїв розвитку подій та ситуацій, які можуть вплинути на успіх або невдачу стартапу [4];

нечітко сформульовані місія, бачення, цілі та цінності стартапу, що утруднює визначення стратегічних пріоритетів та альтернатив;

недостатній рівень кваліфікації, досвіду та креативності команди стартапу, що обмежує її здатність до генерації, оцінки та реалізації інноваційних ідей;

низька якість та об'єктивність процесу прийняття стратегічних рішень, який може бути підданий впливу емоцій, упереджень, конфліктів, тиску;

високий рівень ризику, нестабільності та непередбачуваності, який вимагає постійної адаптації, гнучкості та експериментування від стартапу.

Наведені проблеми, пов'язані з оптимізацією вибору розвиткової стратегії, становлять серйозну загрозу для успішного стартапу. Недостатнє розуміння ринкових умов, невизначеність майбутніх сценаріїв, нечітко сформульовані місія та цінності, недостатній рівень кваліфікації команди та неякісний процес прийняття стратегічних рішень можуть призвести до неефективного

використання ресурсів та невдачі стартапу. Високий рівень ризику та нестабільності бізнес-середовища додатково ускладнюють ситуацію.

З цими викликами стикаються багато стартапів, і вирішення цих проблем є критично важливим для досягнення успіху. Це вимагає від стартапів постійного вдосконалення, адаптації, гнучкості та об'єктивності в прийнятті стратегічних рішень. Тільки шляхом вирішення цих викликів і оптимізації вибору стратегії розвитку стартапи можуть забезпечити свій успіх у складному та конкурентному бізнес-середовищі.

Для оптимізації вибору розвиткової стратегії стартапу пропонується обов'язково використовувати наступні сучасні підходи та технології:

1. Метод аналізу ієрархій (АІЙ) - це метод підтримки прийняття рішень, який дозволяє оцінювати альтернативні стратегії за допомогою матриць порівнянь та визначати їх пріоритетність за кількома критеріями¹.

2. Метод аналізу сценаріїв - це метод прогнозування та планування, який дозволяє розглядати різні можливі варіанти розвитку подій та ситуацій, що можуть вплинути на успіх або невдачу стартапу².

3. Метод балансової карти - це метод управління стратегією, який дозволяє визначати та вимірювати цілі та показники стартапу за чотирма перспективами: фінансовою, клієнтською, внутрішньою та навчальною³.

4. Метод генетичних алгоритмів - це метод оптимізації, який дозволяє знаходити найкращі рішення за допомогою імітації процесів природного відбору та еволюції.

5. Метод нечіткої логіки - це метод моделювання, який дозволяє працювати з нечіткою та неповною інформацією, використовуючи лінгвістичні змінні та правила.

Ці методи та інструменти можуть допомогти вибрати найбільш оптимальну та ефективну стратегію для стартапу, враховуючи всі фактори та обставини, що впливають на інноваційну діяльність.

Висока конкуренція та швидкі темпи змін у бізнесі вимагають від стартапів не лише створення інноваційних продуктів, але і ретельного планування та аналізу стратегій. Використання сучасних методів оптимізації дозволяє

стартапам краще розуміти свій потенціал, адаптуватися до змін, та забезпечувати стійкий успіх в динамічному світі підприємництва.

Література

1. 5 етапів розвитку стартапу: від вирішення ринкової проблеми, MVP, масштабованості та до етапу зрілості. URL: <https://uaspectr.com/2020/12/02/5-etapiv-rozvytku-startapu/>.
2. Коваль З. О. Оцінювання ефективності стратегії підприємства методами сценарного аналізу. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/dec/22730/200991menpidpr-43-52.pdf>.
3. Маслак О. О., Огерчук Ю. В., Маслак Т. О. Особливості вибору стратегії розвитку вітчизняних підприємств на основі аналізу стратегічних альтернатив. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2021/nov/25485/nzmened-65-71.pdf>.
4. Ілляшенко Н. С., Мельник Ю. М. Система критеріїв оптимізації вибору стратегій випереджаючого інноваційного розвитку. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2020/68.pdf.

Мельніков О. С.,

*студент 2-го курсу магістратури факультету адвокатури та
антикорупційної діяльності,*

Національний університет «Одеська юридична академія»

ЛОГІСТИЧНІ ВИКЛИКИ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОЄКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПОСЕРЕДНИЦТВІ

Глобалізація та інтеграція світового ринку призвели до того, що торгівельні посередники повинні забезпечувати ефективне постачання товарів та послуг між різними країнами та регіонами. Це ставить перед ними завдання забезпечити якість та швидкість постачання, а також конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Зростання складності та динаміки ланцюгів постачання стає додатковим викликом для торгівельних посередників. Ці ланцюги включають багато

суб'єктів, процесів, ресурсів, ризиків та невизначеностей. Це вимагає від торговельних посередників застосовувати гнучкі та адаптивні стратегії та плани логістичного управління, щоб забезпечити стійкість та надійність ланцюгів постачання [1].

Прогрес науково-технічних інновацій та цифрової трансформації відкриває нові можливості для оптимізації логістичних процесів та проєктів [2].

Логістика є важливою складовою успішної діяльності підприємств, що займаються торговельним посередництвом. Це галузь знань, яка вивчає закономірності формування, функціонування та оптимізації ланцюгів поставок товарів та послуг від виробників до споживачів. Логістика має на меті забезпечити ефективне використання ресурсів, зниження витрат, підвищення якості обслуговування та задоволення потреб клієнтів.

Основні логістичні виклики, з якими стикаються торговельні посередники, можна поділити на наступні групи [2, 3]:

- нестабільність ринкового середовища, що вимагає гнучкості, адаптивності та прогнозування логістичних процесів;
- конкуренція між постачальниками, посередниками та споживачами, що зумовлює необхідність підвищення рівня логістичної сервісності, що включає швидкість, надійність, безпеку, зручність та інформаційну підтримку поставок;
- складність логістичних систем, що вимагає координації, інтеграції та синхронізації різних ланок ланцюга поставок, а також використання сучасних інформаційних технологій;
- екологічні та соціальні аспекти логістики, що вимагають врахування впливу логістичної діяльності на навколишнє середовище, здоров'я та благополуччя людей, а також дотримання етичних норм та стандартів.

Шляхи подолання логістичних викликів та оптимізації проєктної діяльності в торговельному посередництві необхідно розглядати з різних підходів, таких як:

1. Стратегічний підхід, що передбачає розробку та реалізацію довгострокової візії, місії, цілей та стратегій логістичної діяльності, а також формування конкурентних переваг на ринку.

2. Тактичний підхід, що передбачає планування та управління логістичними операціями, такими як закупівля, транспортування, складування, комплектація, дистрибуція, зворотна логістика тощо, а також вибір та оцінку постачальників, партнерів та клієнтів.

3. Операційний підхід, що передбачає контроль та моніторинг логістичних процесів, виявлення та усунення проблем, ризиків та відхилень, а також підвищення ефективності та продуктивності логістичних ресурсів.

Проектна діяльність в логістиці є способом реалізації стратегічних, тактичних та операційних підходів, а також засобом досягнення конкретних цілей та результатів в умовах обмеженості часу, бюджету та ресурсів.

Оптимізація проектної діяльності в логістиці є процесом підвищення ефективності та якості проєктів, а також зниження витрат та ризиків. Оптимізація проектної діяльності в логістиці може бути досягнута за допомогою таких методів, як:

- аналіз та вибір оптимальних варіантів логістичних рішень, що враховують вимоги та очікування клієнтів, постачальників та партнерів, а також особливості товарів та послуг;

- використання сучасних інформаційних технологій, що дозволяють автоматизувати, інтегрувати та оптимізувати логістичні процеси, а також забезпечити ефективну комунікацію, обмін даними та інформаційну підтримку;

- застосування сучасних методів управління проєктами, що дозволяють планувати, виконувати, контролювати та закривати проєкти в умовах змінного та невизначеного середовища, а також використовувати гнучкі, адаптивні та інноваційні підходи;

- здійснення постійного моніторингу, оцінки та покращення логістичних процесів та проєктів, що передбачає використання різних інструментів та методик, таких як аудит, бенчмаркінг, аналіз причинно-наслідкових зв'язків, аналіз варіантів, аналіз чутливості, аналіз вартості та інші;

- розвиток та навчання проектної команди та зацікавлених сторін, що передбачає підвищення кваліфікації, компетентності та мотивації учасників

проектів, а також формування ефективної комунікації, співпраці та конструктивного конфліктування.

Таким чином, шляхи подолання логістичних викликів та оптимізації проектної діяльності в торговельному посередництві можуть бути розглянуті з різних рівнів та підходів, а також за допомогою різних методів та інструментів. Це дозволить підвищити ефективність та якість логістичної діяльності, знизити витрати та ризики, а також задовольнити потреби та очікування клієнтів, постачальників та партнерів.

Література

1. Шишкін В.О., Решетньова А.В. Особливості оптимізації системи управління логістичними бізнес-процесами на промислових підприємствах. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/7_ukr/90.pdf.
2. Жалдак Г, Дем'ян А. Шляхи удосконалення логістичної діяльності підприємства. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201230>.
3. Шинкарук Л.В., Биховченко В.П., Власенко Т.О., Власенко Ю.Г. Організація проектної діяльності: навчальний посібник. Київ: НУБіП України, 2021. 341 с.

Прутян А.С.,

*студентка 3-го курс факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОГРЕСУ ЕКОНОМІКИ

У сучасному динамічному економічному ландшафті, що посилюється стрімкими змінами та інноваційним розвитком, виконання завдань управління для підприємств стає заплутаним вузлом. Українські компанії стикаються з поруч серйозних викликів, які обумовлені саме цим інноваційним контекстом. Однією з ключових проблем є недостатня ефективність управління персоналом, що впливає на взаємодію та внутрішні процеси компанії.

Інша важлива проблема виникає в викликах, пов'язаних із забезпеченням високої якості продукції та послуг в умовах стрімкого технологічного прогресу. Крім того, корупція та бюрократія залишаються додатковими факторами, що гальмують розвиток бізнесу та інноваційні ініціативи.

Не останнє місце в цьому переліку займає глобальна конкуренція, де українським компаніям часто важко конкурувати на світовому ринку. Враховуючи ці складні умови, обговорення та розгляд аспектів управління стає критично важливим для визначення стратегій подолання труднощів і досягнення успіху в умовах інноваційного розвитку.

Впровадження інновацій є необхідною складовою сучасного ефективного управління якістю. Це охоплює не лише технічні та технологічні нововведення, але й різноманітні зміни, спрямовані на покращення функціонування компанії. Менеджмент у контексті інноваційного розвитку економіки представляє собою науку, яка фокусується на стимулюванні та ефективному керівництві інноваційними процесами як на рівнях конкретної компанії, так і на загально-масштабному рівні. Інноваційний менеджмент є системою управління, що включає в себе керівництво інноваціями, інноваційним процесом та взаємовідносинами, що забезпечують під час впровадження інновацій. Дослідження в області інноваційного управління фокусується на вивчених інноваціях та самому інноваційному процесі [1, с. 62].

У сучасному українському менеджменті, орієнтованому на інноваційний розвиток, виявлено численні недоліки. Серед них – недостатня увага та підтримка вирішення проблем персоналу, які впливають на фірму, проблеми якості продукції, корупційні прояви на різних рівнях економіки. Зростання чисельності державних чиновників породжує дефіцит кваліфікаційних кадрів, особливо топ-менеджерів, і наголошує на важливості якісних кадрових рішень. Також відзначається невідповідність українського менеджменту глобальним стандартам, ускладнюючи конкуренцію з іноземними компаніями [2, с. 197].

Отже, базуючись на ефективних принципах зарубіжного менеджменту, застосованих в інших країнах, дозволяють наступні рекомендації для покращення управління на українських підприємствах: перегляд голосів на

користь не лише швидкого отримання прибутку, а й забезпечення добробуту працівників; розвиток навичок у вирішенні проблем, пов'язаних з управлінням персоналом; створення сприятливого робочого середовища та прояв готовності керівництва вислуховувати та допомагати працівникам вирішувати їхні проблеми; надання працівникам останніх знань та актуальної, достовірної інформації; стимулювання творчого мислення та креативності працівників; забезпечення прав працівників на результати їхньої інтелектуальної діяльності; та захист прав та інтересів підприємства як економічної системи, що забезпечує працівників необхідними ресурсами для реалізації креативного управління [3, с. 100].

У підсумку можна виділити, що висвітлено кілька суттєвих проблем, які демонструють у сфері менеджменту під впливом інноваційного розвитку економіки. Однією з ключових недоліків є недолік впливу на людський фактор та ефективне управління персоналом. Поручено проблеми якості продукції та послуг, а також виявлено виклики, пов'язані з корупцією та перевищеним числом державних чиновників. Можливість адаптації українського менеджменту до глобальних стандартів та конкурентоспроможність на міжнародному ринку також виступають як суттєві проблеми. Таким чином загальний висновок виникає в тому, що ефективне управління в умовах інноваційного розвитку та існуючі виклики вимагають комплексу завдань, включаючи розвиток людських ресурсів, підвищення якості та конкурентоспроможності, боротьбу з корупцією та адаптацію до глобальних вимог.

Література

1. Гришко В.В. Сучасні концепції менеджменту та їх застосування в умовах діджиталізації економіки України. Економіка і регіон. 2021. № 1 (80). С. 61-67.
2. Бакаєва І. Вплив міжнародного менеджменту на формування національних моделей менеджменту. Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія “Економіка та управління”. 2018. Вип. 21-22. Ч. 2. С. 196-200.
3. Дрогомирецька М. І. Становлення і розвиток принципів менеджменту та їхня роль у діяльності сучасних організацій. Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент” : збірник наукових праць. 2019. Випуск 9 (34). С. 95-103.

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНДЖМЕНТ ТА ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ: ЖІНКИ В ЛІДЕРАХ ІННОВАЦІЙ

Різноманітність ідей в інноваційному менеджменті [1] є ключовою складовою успіху організацій. Залучення різних ідей, підходів та перспектив дозволяє створити продукти, послуги та рішення, які виходять за рамки стандартних шаблонів і можуть бути більш конкурентоспроможними. Ця різноманітність ідей може бути досягнута через гендерну рівність, яка включає в себе залучення жінок до інноваційного лідерства.

Залучення жінок до інноваційного процесу може сприяти розширенню переліку можливих рішень та креативних ідей. Це може призвести до розвитку нових продуктів та послуг, які задовольняють різноманітні потреби споживачів. Різноманітність ідей також може допомогти розробити стратегії для різних ринків та груп клієнтів.

Спроможність до швидкого реагування - це залучення різних талантів може забезпечити гнучкість та спроможність швидко реагувати на зміни. Різні члени команди можуть мати різні точки зору та здібності, що дозволяє організації адаптуватися до нових викликів.

Розширення глобальних можливостей - це різноманітність талантів може сприяти розширенню глобальних можливостей та ринків. Команди з різними культурними та мовними знаннями можуть краще розуміти потреби і попит різних ринків.

Підтримка інклюзивності і рівності - це залучення різних талантів сприяє інклюзивності та рівності в організації. Воно допомагає створити середовище, в якому кожен працівник має можливість розвивати свій потенціал і вносити свій внесок.

Доступ до ринків і споживачів є ключовою складовою успіху для багатьох організацій, і залучення жінок до інноваційного менеджменту може допомогти підвищити конкурентоспроможність та виходити на нові ринки.

Жінки можуть мати глибше розуміння певних груп споживачів [2]. Особливо в галузях, де жінки є основними споживачами, їхні унікальні досвід та інсайти можуть бути вельми корисними при розробці продуктів і послуг.

У конкурентних галузях залучення жінок до інноваційного менеджменту може допомогти відмінитися від інших гравців на ринку і розвивати унікальні стратегії продажу та маркетингу.

Сприяння розвитку жіночого лідерства в інноваційному менеджменті має важливе значення як для організацій, так і для суспільства в цілому [3]. Цей аспект може допомогти збалансувати статевий склад керівництва та створити сприятливі умови для розвитку жіночих лідерів

Для сприяння жіночого лідерства важливо почати з підвищення свідомості серед керівництва та працівників щодо гендерних питань. Розуміння різниць у сприйнятті гендерних ролей і впливу гендеру на професійні можливості може сприяти створенню інклюзивного середовища. Організації можуть розробляти програми розвитку та підтримки для жінок, які спрямовані на підвищення їхніх навичок та можливостей для лідерства. Це може включати тренінги, менторинг та інші ініціативи.

Організації повинні забезпечити рівні умови для жінок та чоловіків щодо доступу до лідерських посад. Це включає в себе платоспроможність, доступ до розвитку кар'єри і унікальні можливості для росту.

Сприяння створенню жіночих мереж і об'єднань може підтримати розвиток жіночого лідерства. Це дозволяє жінкам обмінюватися досвідом, знаходити менторів і партнерів, а також підтримувати одна одну в розвитку кар'єри.

Жінки приносять унікальні перспективи і досвід в робоче середовище, які можуть збагатити корпоративну культуру [4]. Вони можуть принести нові ідеї, підходи та рішення, які сприяють інноваціям та покращенню робочих процесів.

1) Інклюзивність та рівність: залучення жінок до інноваційного менеджменту підкреслює важливість інклюзивності та рівності в організації. Це

може сприяти створенню культури, де кожен працівник відчуває себе важливим та рівноправним, що сприяє підвищенню морального духу та робочої продуктивності.

2) Менторинг та підтримка: залучення жінок до інноваційного менеджменту може включати в себе програми менторингу та підтримки. Це сприяє розвитку жіночих лідерів і робить процес кар'єрного зростання більш доступним.

3) Публічна підтримка і визнання: визнання досягнень жінок в лідерських посадах сприяє створенню позитивного образу компанії і підтримує корпоративну культуру, спрямовану на рівність та різноманітність.

4) Розвиток толерантності та відкритості: залучення жінок до інноваційного менеджменту може сприяти розвитку толерантності та відкритості до різних поглядів і ідей, що підсилює корпоративну культуру.

Роль жінок в інноваційному менеджменті стає дедалі важливішою в сучасному бізнесі. Інновації вимагають креативності, різноманітності та відкритості до нових ідей. Залучення жінок до інноваційного менеджменту виступає не лише як засіб забезпечення гендерної рівності, але й як стратегічний крок для покращення корпоративної продуктивності та конкурентоспроможності.

Література

1. Інноваційний менеджмент. URL: <http://angio-veritas.com/innovatsiji/naukovo-innovatsijnyj-menedzhment/innovatsijnyj-menedzhment/>.
2. Жінки в інноваційному менеджменті. URL: <https://ipstyle.ua/zhinky-v-innovatsiiakh-ta-pidpriemnytstvi-iaki-dlia-nykh-diiut-prohramy-pidtrymk>.
3. Жіноче лідерство. URL: <https://www.projectkeshher.org.ua/news/zhinoche-liderstvo-rozkryty-potentsial-kozhnoi-iz-nas/>.
4. Перспективи жінок в інноваційному менеджменті. URL: <https://knute.edu.ua/file/MzEyMQ==/ed3426146432ea2f6837c04fe0c85b86>.

АДАПТАЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ДО ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Ми живемо у сучасному світі, в якому з кожним днем розвиваються певні сфери діяльності. Однією з головних причин цього розвитку є глобалізація. Найпоширеніша сфера діяльності – сфера управління, менеджмент. Отже, адаптація менеджменту до глобалізації – це дуже актуальна та важлива тема, оскільки глобалізація є суттєвим процесом у сучасному світі, що має великий вплив на бізнес та управління компаніями. Для початку слід розібрати поняття «менеджмент» і «глобалізація».

Поняття "менеджмент" є досить загальним і трактується по-різному. У ньому зведені воедино різні принципи, ролі, види діяльності та функції. Найчастіше використовується це поняття в двох значеннях: як функціональне, що охоплює господарські процеси та функції, котрі характеризують діяльність підприємства (закупівля, виробництво, збут тощо), і як організаційне поняття, що характеризує суб'єктів, які приймають рішення, їхню роль у діяльності підприємства (правління, начальник цеху, майстер). Загалом домінує функціональний підхід, котрий окреслює завдання діяльності та господарські процеси, тоді як другий підхід зосереджує увагу на ролі менеджерів різних організаційних рівнів [1].

Глобалізація менеджменту означає поширення управлінських практик і методів через національні кордони та континенти. Ця тенденція зумовлена технологічним прогресом, збільшенням обсягів торгівлі та зростанням транснаціональних корпорацій. Як наслідок, організації по всьому світу впроваджують схожі управлінські практики, незважаючи на культурні відмінності. Ця глобалізація управління призвела до підвищення ефективності та конкурентоспроможності на світовому ринку. Однак вона також принесла нові виклики, такі як необхідність управляти різноманітною робочою силою та орієнтуватися в культурних відмінностях. Щоб досягти успіху в глобалізованому

управлінському середовищі, організації повинні бути здатними адаптуватися до нових практик, зберігаючи при цьому свою культурну ідентичність і цінності [2].

Адаптація менеджменту до глобалізації полягає, насамперед, у впровадженні стратегій та підходів, які враховують глобальну природу бізнесу та управління. Це означає, що компанії повинні адаптувати свої стратегії, структури, процеси та культуру до змін в глобальному середовищі. Адаптація може включати в себе розширення міжнародного присутності, вдосконалення комунікацій з різними культурами, а також зміну стратегії виробництва та постачання.

Виникає одразу питання, а для чого адаптувати менеджмент до глобалізації? Варто зазначити, що адаптація менеджменту до глобалізації сприяє забезпеченню конкурентоспроможності, оптимізації ресурсів, зменшенню економічних, політичних та соціально культурних ризиків. Звідси, варто зазначити, що конкуренція на глобальному ринку дуже висока, і компаніям необхідно бути адаптованими та інноваційними, щоб виживати і рости; глобальні ринки змінюються дуже швидко, і компаніям доводиться постійно адаптувати свої стратегії та бізнес-процеси.

Глобалізація, безсумнівно, справила значний вплив на міжнародну практику управління бізнесом. Хоча вона відкрила перед підприємствами безліч можливостей для розширення своєї діяльності та виходу на нові ринки, вона також поставила перед собою унікальні проблеми, які необхідно вирішити для досягнення успіху. Компанії, які розуміють переваги глобалізації та ефективно вирішують її проблеми, з більшою ймовірністю досягнуть успіху в сучасній глобальній економіці. Приймаючи інноваційні стратегії та приймаючи зміни, вони можуть успішно долати складнощі управління міжнародним бізнесом. Оскільки ми продовжуємо рухатися до все більш взаємопов'язаного світу, важливість розуміння глобалізації неможливо переоцінити. При ретельному плануванні та стратегічній реалізації підприємства можуть отримати вигоду зі своїх переваг, мінімізуючи при цьому потенційні ризики. Незалежно від того, чи берете ви участь у міжнародній торгівлі, чи хочете розширити свою діяльність за кордоном, вкрай важливо проявляти активний підхід до управління

глобалізацією. Це допоможе забезпечити довгостроковий успіх вашого бізнесу на постійно мінливому глобальному ринку [3].

Отже, глобалізація суттєво впливає на управління компаніями та організаціями, вимагаючи адаптації менеджменту до нових умов. Урахуванням глобалізації організації мають працювати з командами та клієнтами з різних культур. Керівництво повинно розвивати та сприяти розумінню та повазі до культурних відмінностей, а також адаптувати стратегії під нові глобальні умови. Це означає урахування міжнародних ринків, конкуренції, законодавства та соціокультурних відмінностей. Також глобалізація суттєво підвищила доступність технологій, що зобов'язує компанії активно використовувати технології для спрощення комунікації, управління процесами та ресурсами. В умовах глобалізації важливо мати гнучкість у вирішенні проблем та впровадженні нововведень, щоб швидко реагувати на зміни на світовому ринку.

Суть адаптації менеджменту до глобалізації полягає в пристосуванні стратегій, методів управління та бізнес-процесів під впливом глобальних змін у світовій економіці. Це означає зміну підходів до управління компанією, врахування нових викликів і можливостей, що виникають у зв'язку з глобальними тенденціями.

Саме тому, адаптація менеджменту до глобалізації полягає в усвідомленні та врахуванні тих аспектів, які впливають на бізнес в умовах глобальної економіки, та знаходженні оптимальних рішень для ефективного функціонування у цьому середовищі

Література

1. Сутність і зміст поняття "менеджмент". *Бібліотека економіста*. URL: https://library.if.ua/book/32/2064.html#google_vignette (дата звернення: 30.10.2023).
2. Ayaz A. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/globalization-management-ayaz-ahmed#:~:text=Globalization%20of%20management%20refers%20to,the%20growth%20of%20multinational%20corporations>. (дата звернення: 30.10.2023).
3. The Impact of Globalization on International Business Management

Practices. *Zoe Talent Solutions*. URL: <https://zoetalentsolutions.com/impact-of-globalization-on-international-business-management-practices/> (date of access: 30.10.2023).

Капелюш А.О.,

*студентка 2 курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ І СТВОРЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Дослідження впливу інноваційного менеджменту на розвиток підприємств і створення конкурентних переваг є надзвичайно актуальним у сучасних умовах. Зараз підприємства конкурують на міжнародному рівні, і ті, які успішно впроваджують інновації, мають перевагу у здобутті нових ринків та вдосконаленні своїх продуктів. Розвиток технологій диктує необхідність постійного оновлення підприємницьких підходів. Інновації є ключовим елементом у впровадженні нових технологій та підтримці конкурентоспроможності. Сучасні споживачі дедалі більше цінують новаторство та високу якість продуктів. Підприємства, які здатні пристосовуватися до змін у попиті, виграють на ринку. Зараз підприємства все більше звертають увагу на екологічні та соціальні аспекти діяльності. Інновації можуть сприяти вирішенню цих проблем та покращенню репутації бізнесу.

Таким чином, вивчення впливу інноваційного менеджменту в контексті розвитку підприємств є насущною задачею, оскільки це допоможе розкрити шляхи оптимізації бізнес-процесів та досягнення конкурентних переваг в сучасному динамічному бізнес-середовищі [3].

Для досягнення стабільності та ефективності у сучасних умовах необхідно розробити інноваційну стратегію. Використання інноваційної стратегії дозволяє збільшувати обсяги виробництва, підвищувати якість продукції, підвищувати ефективність праці та забезпечувати стабільний прибуток. Іншими словами,

інновації ведуть до загального покращення економічного становища підприємств і країни в цілому.

Інновації можуть бути ключем до виходу з кризи та стимулів для розвитку. Застосування нових ідей і технологій дозволяє оптимізувати виробництво, підвищити ефективність праці та зменшити витрати ресурсів. Оскільки Україна має свого роду залежність від імпорту, що створює проблеми для вітчизняних компаній. Спрямованість на інновації може допомогти змінити цей контекст, роблячи компанії більш конкурентоспроможними та забезпечуючи їх стійке економічне зростання.

Розвиток інноваційної інфраструктури в Україні є стратегічно важливим завданням, спрямованим на підтримку і стимулювання інноваційного розвитку економіки. Для досягнення цієї мети важливо враховувати кілька ключових напрямків, зокрема це регіональний аспект, який дозволить створювати територіальні інноваційні структури, що враховують специфіку кожного регіону та його потенціал у розвитку інновацій. Важливим є розробка та впровадження ефективного економічного механізму, який стимулюватиме інноваційну діяльність підприємств та дослідницьких установ. Також неможна поза увагою залишати реалізацію державної фінансової підтримки на початкових етапах створення інноваційних структур, що дозволить зменшити ризики та стимулювати новаторські ідеї. Для більшої ефективності важливо залучати позабюджетні джерела фінансування, такі як приватні інвестиції, міжнародні фонди та гранти [1].

Здійснення цих заходів сприятиме побудові ефективної та стійкої інноваційної інфраструктури, яка є важливим фактором у розвитку української економіки.

Інноваційний менеджмент є ключовим елементом для розвитку підприємств та створення конкурентних переваг. Впровадження інноваційних підходів та стратегій може суттєво підвищити конкурентоспроможність компаній. Наприклад, інновації дозволяють підприємствам створювати нові та вдосконалені продукти і послуги, що відповідають змінюючимся потребам клієнтів. Також, впровадження нових технологій та методів дозволяє

оптимізувати внутрішні процеси, підвищуючи продуктивність та знижуючи витрати. Інновації можуть включати у себе і формування стратегічних партнерств із стартапами, науковими установами та іншими гравцями, що сприяє обміну знаннями та ресурсами. Варто звернути увагу також на те, що зміна бізнес-моделей та стратегій на основі інновацій дозволяє підприємствам швидше реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. І ще, інновації можуть виступати як сильний маркетинговий інструмент, забезпечуючи підприємству конкурентні переваги та визначаючи його унікальний образ на ринку. У цілому, інноваційний менеджмент сприяє створенню динамічних та адаптивних організацій, які здатні ефективно конкурувати в сучасному бізнес-середовищі.

Здавалося б, елементарна істина, але насправді, можливо, головний урок інноваційного менеджменту – успіх та конкурентоспроможність підприємства визначаються його готовністю змінюватися [2]. Інновації – не лише прагнення до впровадження нових технологій, але й активна участь у власному розвитку, адаптація до змін навколишнього середовища та відкритість до нових ідей.

Інноваційний менеджмент є ключем до створення конкурентних переваг. Відданість впровадженню нововведень дозволяє підприємствам адаптуватися до швидких змін у світі бізнесу та визначати тенденції розвитку. Гнучкість та здатність вчасно реагувати на ризики та можливості стають вирішальними факторами у створенні стійкого та конкурентоспроможного бізнесу.

Також важливо враховувати вплив інноваційного менеджменту на ефективність використання ресурсів, підвищення якості продукції та задоволення потреб споживачів. Це формує позитивний імідж компанії та забезпечує її стійкість у довгостроковій перспективі.

Отже, впровадження інноваційного менеджменту є стратегічно важливим для будь-якого підприємства, що прагне досягти та утримати лідерство на ринку.

Література

1. Єпіфанова І.Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико-методологічні аспекти фінансового забезпечення: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2019. 384 с.

2. Інноваційний менеджмент: конспект лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 132 с.

3. Сумець О.М. Стратегічний менеджмент: підручник МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Кременч. льот. коледж. Харків: ХНУВС, 2021. 208 с.

Озбати́р Д.Н.,

студентка 4 курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,

Національний університет «Одеська юридична академія»

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ: КЛЮЧ ДО ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Ефективне управління прибутком відіграє ключову роль у досягненні успіху підприємством, оскільки це забезпечує його фінансову стійкість та розвиток. Прибуток, який визначається як різниця між доходами та витратами, є основним показником фінансового успіху підприємства. Ефективне управління прибутком передбачає максимізацію цієї різниці, що сприяє збільшенню фінансового стану підприємства.

Забезпечення фінансової стійкості є важливим аспектом ведення бізнесу. Збільшення прибутку дозволяє підприємству покривати поточні витрати, погашати борги та накопичувати резерви на майбутнє. Це робить підприємство менш вразливим у випадку економічних криз та негативних змін на ринку.

Ефективне управління прибутком дозволяє виділяти кошти на інновації, розширення, маркетинг та розвиток нових продуктів. Це створює можливості для підприємства збільшити свою конкурентоспроможність та розширити свою ринкову частку. [1]

Управління прибутком також допомагає підприємству ефективно управляти ризиками. Ризики можуть виникати у вигляді коливань цін на сировину, змін валютних курсів, змін законодавства тощо. Ефективна стратегія управління

прибутком дозволяє створити резерви, які можуть бути використані для згладжування впливу ризиків.

Високий прибуток робить підприємство привабливим для потенційних інвесторів. Інвестори більше схильні інвестувати в компанії, які демонструють стійку прибутковість, оскільки це гарантує їхні інвестиції.

Відповідальне управління прибутком також дозволяє компанії бути більш соціально відповідальною. Збільшення прибутку дозволяє виділяти кошти на благодійні програми, створення нових робочих місць та ініціативи, спрямовані на підтримку спільноти. [2]

Ефективне управління прибутком включає в себе постійний моніторинг та аналіз фінансових показників. Використання спеціалізованих фінансових програм та інформаційних систем дозволяє підприємству точно визначити джерела прибутку та витрати, що сприяє прийняттю обґрунтованих рішень.

Ефективне управління прибутком є складним процесом, який вимагає участі всіх рівнів управління підприємством. Воно передбачає розробку та впровадження стратегій, які враховують всі аспекти діяльності підприємства, такі як маркетинг, виробництво, продажі та фінанси.

Управління прибутком є динамічним процесом, який необхідно постійно адаптувати до змін на ринку. Це означає, що підприємствам необхідно постійно моніторити фінансові показники та оперативно реагувати на зміни.

Ефективне управління прибутком вимагає використання передових технологій та інструментів. Це дозволяє підприємствам отримувати точні дані та приймати обґрунтовані рішення.

Компанії, які досягають ефективного управління прибутком, мають перевагу перед конкурентами. Вони можуть пропонувати конкурентоздатні ціни, вкладати більше коштів у дослідження та розвиток, а також залучати та утримувати найкращих фахівців на ринку праці. [3]

Таким чином зробимо висновок, що ефективне управління прибутком є важливою складовою успіху підприємства. Воно забезпечує фінансову стійкість та розвиток бізнесу, що є ключовими факторами в конкурентному світі. Необхідно постійно вдосконалювати стратегії управління прибутком,

адаптувати їх до змін на ринку та завжди прагнути до досягнення оптимального балансу між доходами та витратами.

Література

1. Aldubhani, M.A.Q., Wang, J., Gong, T. and Maudhah, R.A. (2022), "Impact of working capital management on profitability: evidence from listed companies in Qatar", *Journal of Money and Business*, Vol. 2 No. 1, pp. 70-81. URL: <https://doi.org/10.1108/JMB-08-2021-0032>.

2. Morshed, A. (2020), "Role of working capital management in profitability considering the connection between accounting and finance", *Asian Journal of Accounting Research*, Vol. 5 No. 2, pp. 257-267. URL: <https://doi.org/10.1108/AJAR-04-2020-0023>.

3. 8 кроків, які менеджери можуть зробити, щоб підвищити прибутковість. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-improve-profitability>.

Човганський Б.Ю.,

*студент 2 курсу факультету кібербезпеки та інформаційних технологій,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ

Глибокий вплив науково-технічного прогресу зумовлює корінні зміни, які охоплюють соціально-економічне життя суспільства кожної країни.

Усвідомлення цих змін, прогнозування і оцінка активності науково-технічного прогресу або їх впливу на процес прискорення змін, контроль змін та адаптація соціоекономічних систем до них є поняттям моніторингу стану навколишнього та соціального середовища. [1]

Якщо розглядати інновації за системним аналізом, то їх можна розуміти як цілеспрямовану зміну значень конкретних параметрів моделі системи управління, які раніше мали інші властивості взаємодії з іншими параметрами, або розглядались як постійні (константні).

Система управління не може існувати цілісно та функціонувати без введення інновацій в середовищі, де відбуваються постійні зміни елементів та їх значень.

Показники інноваційної зміни не можуть бути уніфіковані в умовах ринкових відносин через індивідуальні особливості інноваційних проектів, різного професіоналізму фахівців і менеджерів, які їх будуть впроваджувати та інші фактори.

Можливі види ефектів від інноваційних нововведень: науковий, продуктовий, технологічний, функціональний, соціальний або екологічний.

Продуктовий та функціональний ефект від розробки, впровадження або продажу нововведень може мати потенційний або фактичний економічний ефект. Науково-технічний, соціальний та екологічний ефект мають форму лише потенційного економічного ефекту.

Для оцінки ефективності інновацій враховуються фактори часу, якості, масштабу, освоєння об'єкта у виробництві, методу отримання інформації, умов застосування об'єкта, інфляції, ризику, невизначеності та інші фактори, які можуть впливати на результат введення інновацій.

Остаточним критерієм ухвалення управлінського рішення завжди є потенційний та фактичний економічний ефект. [2]

Згідно з сучасним науковим підходом, процес оцінювання ефективності складається з декількох етапів.

Перший етап - підготовчий. Під час нього формується сама мета оцінки, тобто конкретно який результат дослідження повинен бути отриманий наприкінці дослідження. На основі мети встановлюються відповідні завдання, які повинні бути виконані для досягнення мети. Потім, згідно з завданнями визначається об'єкт та предмет оцінки, тобто дається відповідь на питання що буде оцінюватись так яким чином. На цьому етап підготовки завершується.

Другий етап - технологічний. При якому для кожної з оцінок обираються відповідні принципи оцінювання. Згідно з принципів підбираються та формуються критерії оцінювання, який результат вважається належним, а який ні. До кожного з критеріїв обирається відповідний умовний або фактичний

показник, який необхідно розрахувати, зібрати або обчислити. Після вибору усіх показників процес оцінювання ефективності може бути переведений на третій етап.

Третій, основний і завершальний етап - відповідності. На цьому етапі усі обрані показники розраховуються, результати дослідження систематизуються і врешті решт робляться висновки на основі отриманих результатів. [3]

Література

1. Микитюк П.П., Брич В.Я., Шкільняк М.М., Микитюк Ю.І. Інноваційний менеджмент: підруч. Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2019. 518 с.
2. Інноваційні процеси як об'єкт системного аналізу. URL: <https://web.archive.org/web/20220409090958/http://www.satr.unicyb.kiev.ua:80/innov/innov.htm>.
3. Чорна М.В., Глухова С.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія Харків : ХДУХТ, 2012. 210 с.

Собко Є.В.,

*студентка 4 курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У сучасній динамічній економіці, де інновації є ключовим драйвером розвитку, менеджмент стає вирішальним елементом успіху підприємств. Актуальні проблеми менеджменту в контексті інноваційного розвитку економіки є об'єктом глибокого аналізу та досліджень.

Умови постійних змін, високий темп технологічного прогресу та поява нових ринків створюють серйозні виклики для менеджерів. Однією з ключових проблем є необхідність узгодження стабільності із гнучкістю, що дозволить організаціям ефективно функціонувати в умовах постійних змін.

Управління змінами та інноваціями, адаптація до глобальних стандартів, розвиток персоналу та кадровий менеджмент — це лише деякі з ключових

аспектів, які вимагають уваги менеджерів у сфері управління в умовах інноваційного розвитку.

У даному контексті, розуміння цих проблем та їх вирішення стають важливими для досягнення конкурентних переваг та стабільного функціонування підприємств. Тому, дослідження проблем менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки є ключовим напрямком сучасних досліджень у галузі менеджменту.

Сучасне управління представляє собою складний та високоінтелектуальний процес прийняття рішень, що вимагає розробки оптимальних стратегій. Сучасні підходи до управління передбачають широке застосування новаторських методів, активне управління інноваційними процесами та змінами відповідно до джерела [1, с. 62].

Необхідна складова сучасного ефективного управління - інновації. Це не лише нові технічні та технологічні розробки, але й різноманітні зміни, які сприяють покращенню функціонування компанії. Умови інноваційного розвитку економіки вимагають від менеджменту вивчення та активного керування інноваційними процесами на всіх рівнях. Інноваційне управління є системою, що спрямована на керування інноваціями, процесами і взаємовідносинами, що виникають під час впровадження новацій. Це поле досліджує сутність і процеси інновацій [2, с. 196].

Економіст Йозеф Шумпетер вперше ввів та визначив поняття інновацій, розглядаючи їх як різноманітні зміни, які організація може здійснити за допомогою впровадження абсолютно нових чи частково покращених технічних, технологічних або організаційних рішень у процесах виробництва, постачання чи маркетингу продукції [3, с. 20].

У контексті інноваційного розвитку, працівникам доводиться адаптуватися, шукати нетрадиційні методи роботи та поєднувати природні здібності з набутим досвідом. Умови цих змін вимагають від працівників гнучкості та ефективності у прийнятті рішень, при цьому ключовим фактором стає рівень інтелекту [4].

У сучасному світі, де інновації стають не лише ключовим елементом розвитку, але й важливим фактором виживання, менеджери стикаються з рядом

складних викликів. Однією з таких проблем є пошук балансу між збереженням стабільності та необхідністю активної адаптації до постійних змін. Сучасні умови економічного розвитку створюють динамічне середовище, де менеджмент підприємства повинен швидко реагувати на технологічні та ринкові зміни, забезпечуючи ефективність у діяльності підприємства.

Окрім того, успішний менеджмент в умовах інновацій вимагає активного управління змінами та впровадженням нововведень. Це не тільки технічні аспекти, але й культурні зміни в організації, спрямовані на створення стимулів для прийняття та реалізації інноваційних ідей.

Розвиток персоналу та сприяння командній роботі стають не менш важливими у контексті інноваційного менеджменту. Створення гнучких, інноваційно налаштованих команд дозволяє не лише впроваджувати нові ідеї, а й створювати сприятливі умови для успішної реалізації інноваційних проектів.

Додатково, глобалізація та конкуренція на міжнародному рівні ставлять перед підприємствами вимоги до адаптації до міжнародних стандартів та стратегій. Здатність адаптуватися до глобальних вимог стає необхідністю для підтримання конкурентоспроможності на світовому ринку.

Отже, управління в умовах інноваційного розвитку вимагає не лише стратегічного мислення, але й гнучкості, готовності до постійних змін та активного управління змінами та інноваціями для забезпечення успішної діяльності підприємства в сучасній економіці.

Література

7. Гришко В.В. Сучасні концепції менеджменту та їх застосування в умовах діджиталізації економіки України. Економіка і регіон. 2021. № 1 (80). С. 61-67.
8. Бакаєва І. Вплив міжнародного менеджменту на формування національних моделей менеджменту. Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія “Економіка та управління”. 2018. Вип. 21-22. Ч. 2. С. 196-200.
9. Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочиляс С. М. Інноваційний розвиток підприємства: навчальний посібник. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.

10. Довгаль О.В. Інноваційне управління персоналом. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.

Дем'янова Т.І.,

*студентка 3 курсу факультету кібербезпеки та інформаційних технологій,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

КРЕАТИВНІСТЬ ТА ІНОВАЦІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ: СТИМУЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ТВОРЧИМ ПРОЦЕСОМ

У сучасному світі, який швидко змінюється і ставить перед підприємствами нові виклики, креативність та інновації стають ключовими факторами успіху в управлінні організаціями. Креативність визначається як здатність генерувати нові та оригінальні ідеї, а інновації - як їх впровадження у життя з метою покращення процесів, продуктів чи послуг.

Креативність та інновації в менеджменті здатні вирішувати проблеми та виходити за межі стандартних рішень. Такі підходи дозволяють підприємствам знаходити нові можливості на ринку, реагувати на зміни швидше і більш ефективно, а також вирішувати складні завдання, які можуть виникнути. Інновації допомагають перетворювати креативні ідеї у конкретні рішення та покращення. Це сприяє розвитку культури відкритості, де співробітники вільно діляться ідеями та співпрацюють над їх впровадженням [4].

Для стимулювання творчого мислення в колективі, організація повинна створити сприятливе середовище, де співробітники відчують себе вільно та заохоченими вносити нові ідеї.

1) Важливо визнавати та нагороджувати співробітників за їхні творчі внески.

2) Команді потрібен час та доступ до ресурсів для реалізації творчих ідей, організація повинна бути готовою надавати необхідну підтримку.

3) Залучення співробітників до процесу розробки стратегій та ініціатив.

4) Пропонування навчальних програм та тренінгів з розвитку творчого мислення.

5) Співробітники із різних функціональних груп можуть принести різноманітність підходів та ідей [2].

Інноваційний менеджмент - це процес управління інноваціями в організації, спрямований на створення, впровадження та розвиток нових ідей, продуктів, послуг та бізнес-процесів.

Один з перших етапів - залучення співробітників та стейкхолдерів до процесу генерації ідей, які можуть виникати від команди, клієнтів, партнерів або навіть конкурентів. Після збору ідей вони оцінюються з точки зору потенційної користі та можливості впровадження.

Обрані ідеї перетворюються на конкретні інноваційні проекти. Це включає в себе розробку плану, бюджету, графіку і визначення ресурсів, необхідних для реалізації проекту. Після розробки проекту він впроваджується в життя. Це включає в себе тестування, зміни в бізнес-процесах, навчання персоналу та інші дії, спрямовані на реалізацію інновацій. Після впровадження інновації важливо відстежувати її вплив на організацію. Це може включати в себе збір даних, аналіз результатів і коригування стратегії відповідно до потреб інновації. Успішна інноваційна організація створює культуру, яка підтримує креативність та відкритість до інновацій.

Майбутнє інноваційного менеджменту обіцяє бути захопливим та перспективним. З розвитком технологій та змінами в суспільстві, інновації стають важливішими, ніж коли-небудь раніше.

Цифрова трансформація: Цифрова технологія вже змінила спосіб, яким багато компаній працюють і взаємодіють з клієнтами. В майбутньому, цифрова трансформація продовжиться, а інноваційний менеджмент буде зосереджений на використанні аналітики даних, штучного інтелекту та інших технологій для покращення процесів та створення нових продуктів і послуг.

Глобальна конкуренція: Міжнародна конкуренція продовжить зростати, тому інноваційний менеджмент буде спрямований на збереження конкурентоспроможності та знаходження нових ринків.

Культура спільної роботи та зміни в управлінні: Спільна робота та згуртованість команд стануть ключовими для інноваційного менеджменту. Управління буде більше зорієнтоване на лідерство та вдосконалення процесів.

Відкрите співробітництво: Відкрите співробітництво між компаніями, науковими установами та іншими гравцями на ринку стане нормою. Це допоможе вирішувати складні проблеми та розробляти нові ідеї.

У висновку можна підкреслити, що креативність та інновації є ключовими елементами сучасного менеджменту, які допомагають організаціям залишатися конкурентоспроможними та розвивати стійкі конкурентні переваги. Стимулювання та управління творчим процесом вимагає комплексного підходу, що враховує як індивідуальні можливості співробітників, так і корпоративну культуру, інфраструктуру, інноваційні стратегії та взаємодію з ринком.

Література

1. Барабан О. А. Сутність креативних технологій на сучасному етапі економічного розвитку. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/48405496.pdf>. (Дата звернення: 08.11.2023).
2. Калюжна О.В. Креативний менеджмент. URL: <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5010/1/Kreatyvnyy%20menedzhment.pdf>. (Дата звернення: 08.11.2023).
3. Свидрук І.І. Креативний менеджмент, як передумова ефективного розвитку економіки знань. URL: http://www.visnyk-ekonom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/8.pdf. (Дата звернення: 08.11.2023).
4. Крикуненко Д. О. Управління процесом формування креативності персоналу, як фактора інноваційного розвитку підприємства. URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_4_209_216.pdf (Дата звернення: 08.11.2023).

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В МЕНЕДЖМЕНТІ ОРГАНІЗАЦІЙ

Штучний інтелект (далі - ШІ) є однією з найактуальніших галузей інформаційних технологій, яка знаходить широке застосування в різних галузях життя, включаючи менеджмент організацій. ШІ визначається як організована сукупність інформаційних технологій, яка використовує систему наукових методів досліджень і алгоритмів обробки інформації для вирішення складних завдань та створення власних баз знань, моделей прийняття рішень та алгоритмів роботи з інформацією [1].

Для успішної роботи ШІ необхідна якісна та перевірена інформаційна база. Штучний інтелект надійно "виховується" завдяки машинному навчанню, і його ефективність сильно залежить від якості доступної інформації. Передача неправдивої інформації ШІ може призвести до неправильних результатів, але велика кількість достовірної інформації може компенсувати ці помилки [1]. Інформація повинна бути оброблена та перевірена, і ШІ повинен мати систему, яка може розпізнавати події, використовувати минулі дані для прийняття рішень та аналізувати помилки, що дозволяє ШІ "навчатися" [1].

Порівнюючи застосування ШІ в менеджменті з його використанням у шахах, можна відзначити важливі відмінності. У грі в шахи існують чіткі правила і скінченна кількість можливих ходів, що робить можливим використання великої бази даних для визначення найкращого ходу. У менеджменті умови гнучкіші, і ШІ повинен адаптуватися до змінних умов та обставин. В менеджменті існує велика історична база даних, яка може бути використана для аналізу та прийняття рішень [2].

Менеджмент - це наука з багатотисячолітньою історією, яка базується на певних правилах та закономірностях. Управлінська діяльність має велику

історичну та практичну базу даних, яка може бути використана для аналізу та прийняття рішень. ІІІ в менеджменті має можливість використовувати цю базу для створення об'єктивної та правдивої інформації [2].

Наразі ІІІ не завжди здатен приймати повністю правильні та обґрунтовані рішення. Однак з розвитком технологій і вдосконаленням ІІІ ця ситуація може змінитися в найближчому майбутньому. Менеджмент також включає в себе аспекти комунікації та спілкування, які можуть бути складні для ІІІ. Поряд з потенційними перевагами застосування ІІІ в менеджменті існує ризик масового звільнення та зникнення деяких професій. Крім того, автоматизація завдяки ІІІ може вплинути на різні аспекти суспільства, включаючи доступ до інформації та контроль над процесами, що може мати негативні наслідки [2].

ІІІ має потенціал покращити бізнес та вирішити побутові завдання, допомагаючи подолати людську лінь та бажання заробляти більше грошей. Для керівників різних рівнів ІІІ може стати незамінним інструментом для автоматизації процесів, прийняття об'єктивних рішень та контролю. Використовуючи ІІІ, можливо зменшити кількість невірних рішень та реагувати на події швидше, оскільки ІІІ працює швидше, ніж людина. Важливо враховувати, що ІІІ може постійно навчатися та розвиватися [3].

Вважаємо що, ІІІ може значно покращити ефективність бізнесу та вирішити багато завдань, але не може повністю замінити людину в менеджменті. Важливо використовувати ІІІ для надання об'єктивної, оперативної та правдивої інформації та прийняття рішень [3].

Застосування ІІІ в менеджменті організацій є однією з головних тем сучасної науково-технічної дискусії. ІІІ, як новітній інструмент, пропонує рішення настільки широкого спектру завдань, що його можливості суттєво перевищують традиційні методи управління. Проте разом з великим потенціалом ІІІ приносить із собою численні виклики та питання, які вимагають серйозних обговорень.

Однією з головних переваг використання ІІІ в менеджменті є можливість автоматизації багатьох процесів. ІІІ може аналізувати великі обсяги даних швидше і ефективніше, ніж будь-яка людська команда. Це дозволяє приймати

більш об'єктивні та інформовані рішення на основі даних. Крім того, ШІ може реагувати на зміни та події набагато швидше, що є важливим аспектом в умовах постійної динаміки сучасного бізнесу.

Іншою важливою перевагою використання ШІ є здатність до постійного навчання і самокорекції. ШІ може адаптуватися до нових умов та отримувати знання, аналізуючи результати своєї роботи. Це робить ШІ цінним інструментом для середовища управління, яке постійно змінюється.

Проте не можна ігнорувати існуючі виклики та ризики. ШІ, як і будь-яка інновація, вимагає обстеження та контролю. Однією з основних проблем є недостатня розробка етичних стандартів використання ШІ в менеджменті. Питання прозорості та відповідальності викликають серйозні обґрунтовані стурбування, оскільки вирішення них може вплинути на весь соціальний і бізнесовий ландшафт.

Іншим важливим аспектом є можливий вплив ШІ на ринок праці. Автоматизація завдяки ШІ може призвести до звільнень у деяких секторах, і це може потребувати перепідготовки і перекваліфікації працівників. Також існує питання про концентрацію влади та контролю, оскільки ШІ може бути використаний для маніпуляції та впливу на рішення.

Усі ці питання вимагають вдумливого підходу та ретельного вивчення. Сучасний менеджмент організацій має можливість використовувати ШІ для досягнення більшого ступеня ефективності та продуктивності, але це повинно супроводжуватися вивченням, обговоренням і розробкою відповідних стандартів і етичних норм. Важливо пам'ятати, що ШІ може бути потужним інструментом, який має служити інтересам людей і суспільства, а не замінити їх.

Література

1. Субботін С.О. С89 Подання й обробка знань у системах штучного інтелекту та підтримки прийняття рішень: Навчальний посібник. Запоріжжя: ЗНТУ, 2008. 341 с.

2. Концепція розвитку штучного інтелекту в Україні: розпорядження КМУ від 2 грудня 2020 р. № 1556-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-2020-%D1%80#n8>.

3. Russell, S. J., & Norvig, P. Artificial Intelligence: A Modern Approach, 3rd ed. Pearson. 2020. 1132 p.

Кріжановська А.О.

студентка 1 курсу магістратури

факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,

Національний університет «Одеська юридична академія»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА РОБОЧІ МІСЦЯ В БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩІ

Під час переходу до цифрової економіки штучний інтелект, автономні автомобілі та роботи вже не є фантастичними концепціями. Вони вже існують і будуть ставати все більш поширеними в найближчі роки, так само, як віртуальна реальність і цифрові особисті асистенти. З розвитком цих технологій постає питання про те, як вони вплинуть на політику, економіку та суспільство, що станеться з людьми, які працювали на таких посадах, але не можуть знайти нову роботу, якщо автоматизація та роботи зменшать потребу в людській праці з боку компаній [1].

Штучний інтелект (ШІ) швидко розвивається. Його вплив на ринок праці буде постійно посилюватися [2]. ШІ може автоматизувати багато завдань, які в даний час виконують люди, що може призвести до втрати робочих місць. Однак ШІ також може створити нові робочі місця, які вимагають нових навичок.

Попередні хвилі технічного розвитку також мали вплив на ринок праці, але вплив ШІ буде іншим. ШІ може автоматизувати завдання, які в даний час виконують люди, навіть якщо ці завдання вимагають творчості або інтуїції. Це тому, що ШІ може навчитися виконувати ці завдання, аналізуючи великі набори даних.

Ця теорія підтримується спостереженням, що ШІ може подолати "парадокс Полані" [3]. Зазначений парадокс стверджує, що люди "знають більше, ніж можуть сказати". Це означає, що люди можуть виконувати завдання, які вони не

можуть пояснити. ШІ може подолати цей парадокс, навчаючись виконувати завдання, навіть якщо люди не можуть пояснити, як вони їх виконують.

Розглянемо детальніше, як штучний інтелект впливає на характер зайнятості.

По-перше, критично важливо зрозуміти, як ШІ вже впливає на робочу силу. Наприклад, багато компаній використовують ШІ для автоматизації завдань та оптимізації робочих процесів, що може призвести до підвищення продуктивності та зниження витрат [4]. Однак автоматизація також може призвести до втрати робочих місць, оскільки роботу, яку раніше виконували люди, тепер можуть виконувати роботи.

Більше того, ШІ змінює сутність самої роботи. Наприклад, ШІ використовується, приміром, у галузі обслуговування клієнтів та інших секторах економіки для забезпечення більш ефективної та індивідуальної взаємодії з клієнтами. Крім того, за допомогою ШІ проводять аналіз та інтерпретацію даних, що призводить до появи нових професій, таких як інженери машинного навчання та вчені з обробки даних.

Однією з найбільших логістичних компаній в Україні є «Нова пошта», яка використовує ШІ для автоматизації кількох процесів, зокрема таких як:

- оптимізація маршруту доставки, щоб зробити маршрути доставки більш економними та ефективними. Це знижує витрати на бензин і транспорт для Нової пошти;
- прогнозування попиту, щоб оцінити попит на доставку та краще розподілити свої ресурси для запобігання перевантаженню або недовантаженню;
- виявлення шахрайства, щоб знайти шахрайську діяльність, наприклад фальшиві адреси чи неточні дані. Це допомагає Новій пошті захистити своїх клієнтів і компанію;
- налаштування клієнтської підтримки. Одним із способів персоналізації обслуговування клієнтів штучним інтелектом є надання пропозицій щодо продуктів або послуг. Це покращує клієнтський досвід для Нової пошти.

Продуктивність і ефективність Нової пошти підвищуються завдяки цим технологіям. Однак вони також можуть призвести до втрати деяких робочих місць, наприклад, операторів кол-центрів і працівників сортувальних центрів.

Штучний інтелект трансформує як сутність роботи, так і спосіб її виконання. Важливо розпізнавати можливі перешкоди, але так само важливо використовувати можливості, які він надає. Для підготовки до працевлаштування в епоху ШІ важливо бути завжди в курсі подій, отримувати корисні навички, працювати з людьми і бути гнучким. Важливо пам'ятати, що ШІ - це інструмент, який може доповнити та покращити людську працю, а не замінити її. Фактично, багато експертів вважають, що, замість того, щоб витіснити поточні професії, ШІ відкриє нові. Наприклад, ШІ звільняє людську силу для більш складної та творчої роботи, виконуючи більше рутинних завдань. У цілому важливо ставитися до майбутньої роботи з відкритістю до нових ідей та готовністю адаптуватися і розвиватися. Зберігаючи знання і здобуваючи корисні навички, ми можемо підготувати себе до успіху в епоху ШІ.

Література

1. Brynjolfsson E., McAfee A. Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. Norton & Company Limited, W. W., 2016. 336 p.
2. Budni: медіаплатформа про роботу та життя від robota.ua. budni: медіаплатформа про роботу та життя від robota.ua. URL: <https://budni.rabota.ua/ua/resume-job-search/yak-shtuchniy-intelekt-vzhe-sogodni-vplivaye-na-rinok-pratsi> (дата звернення: 22.10.2023).
3. West D. M. Future of Work: Robots, AI, and Automation. Brookings Institution Press, 2019.
4. Суходоля О. М. Штучний інтелект в енергетиці. Нац. ін-т стратег. дослідж., 2022. URL: <https://doi.org/10.53679/niss-analytrep.2022.09> (дата звернення: 23.10.2023).

УПРАВЛІНСЬКА КУЛЬТУРА В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

У кожній організації можна знайти людей із різними парадигмами мислення. Кожна організація, як і кожна людина, має домінанту (переважну) парадигму - стосовно організації ми будемо називати під управлінською культурою. Під управлінською культурою розуміємо широке коло понять, що включає організаційні структури, корпоративну культуру, механізми прийняття і виконання рішень тощо.

Управлінські культури характерні для різних типів організацій: комерційних і некомерційних, приватних та урядових, цивільних і військових, світських і духовних. Адже всі організації складаються з людей, і саме люди є головним їх компонентом, а не будівлі та предмети, що їх наповнюють. На заводі, стадіоні, у лабораторії, міністерстві, казармі, соборі або театрі - скрізь основні принципи виявляються тими самими.

Кожна управлінська культура охоплює певні організаційні форми і механізми, принципи і прийоми комунікації та прийняття рішень.

Вони зачіпають як організаційну структуру компанії, так і корпоративну культуру. Такі звичні для організації процеси, як планування і бюджетування, контроль виконання, стимулювання тощо, відрізняються у різних управлінських культурах.

Фіолетові організації зустрічаються досить рідко: адже вони можуть складатися тільки з фіолетових людей (червоні не уживаються, для синіх неприйнятні фіолетові забобони), а домінантна фіолетова парадигма в розвинутих країнах не дуже поширена. Фіолетова організація - це організація-родина, яку очолює «старійшина». Його авторитет ґрунтується не на знаннях, не на силі, а на містичних (нераціональних) характеристиках - наприклад, на старшинстві або комунікабельності. Водночас такий «старійшина», «авторитет»

- лише перший серед рівних, його «влада» не носить силового характеру, він не може нікому нічого наказати. Окрім того, він не має права нікого виділяти, нікому віддавати перевагу - це може призвести до ізоляції «мазунчика». Фіолетовим людям не спаде на думку сумніватися в авторитеті «старійшин», адже вони забезпечують мешканцям фіолетового світу найголовніше - зв'язок із минулим і майбутнім. Відносини у фіолетовій організації дуже близькі, майже родинні й зовсім неформальні.

Червона організація - це лідерська організація, й ще можна назвати кланом. На чолі такого клану стоїть лідер, який сам приймає всі рішення і підпорядковує всіх своєї волі. Такий лідер - суворий і вимогливий, але співробітники нерідко обожнюють його («боятися - значить, поважають»). Авторитет червоного лідера ґрунтується на його волі, обов'язково підкріплений посиленнями на минулі успіхи. Що є джерелом енергетики червоної організації? Звісно, воля і бачення лідера! Розмір червоної організації обмежений кількістю людей, яких лідер здатний контролювати особисто або через невелике число довірених осіб. А довіряти нікому не можна! З одного боку, у цьому лідер переконаний сам; з іншого боку, навколо червоного лідера збирається безліч червоних людей, які не проминуть можливість скористатися недоглядом або слабкістю (адже він наймає тих, хто йому зрозумілий). Найвищий комфорт має червоний лідер у легко контрольованій фіолетовій спільноті, де ні в кого немає особистої точки зору. [1]

Синя організація - це ієрархія, якою керують правила. Таку організацію часто називають бюрократичною, надаючи цьому слову негативного відтінку, хоча бюрократія абсолютно незамінна в багатьох ситуаціях. Цей негативний відтінок з'явився порівняно нещодавно, зі зростанням великих синіх держав, в яких жило багато помаранчевих людей, незадоволених синіми принципами. Історично бюрократичні організації вперше з'являються тоді, коли організація розростається, і лідер уже не може одноосібно (або за допомогою найближчого оточення) ефективно нею керувати. Значна частина синіх організацій була створена синіми людьми - наприклад, так було із церковними структурами або лицарськими орденами. Синіми є дуже великі та розгалужені організації - уряд, армія, церква. Типові ознаки синьої організації - це організаційна діаграма з

квадратиками і стрілочками, посадові інструкції, планерки і звіти, процедури і регламенти, місія та документовані бізнес-процеси.

Помаранчева організація - це «корпорація» сучасного світу: орієнтована на результат, керована людьми, які вийшли вперед завдяки заслугам. У таких організаціях, як правило, немає жорсткої ієрархії - система керування може бути або матричною, або проектно-орієнтованою, або адхократичною (*ad hoc* - з неформалізованою, мінливою оргструктурою). Оскільки немає потреби в ієрархії, така компанія є майже пласкою - але це не означає, що всі співробітники в ній на однаковому положенні. Місце людини визначається не її посадою, а кваліфікацією та шлейфом її успіхів, що тягнеться за нею. Це породжує так звану горизонтальну кар'єру - коли найменування посади співробітника протягом багатьох років залишається незмінним, але авторитет, вплив і винагорода постійно зростають.

Зелена організація за своєю природою найбільше схожа на амебу: зі сторони розгледіти будь-яку внутрішню структуру неможливо. Ніхто не командує, кожний робить, що хоче, хоча все, що має бути роблено, якимось незрозумілим чином робиться. Тут немає ієрархії, кожний має право висловити свою думку. Тут усі важливі й усі рівні, усі терпимі й усі прийняті. Зелені організації нечасто зустрінеш у комерційному середовищі, однак за зеленим принципом будується чимало громадських організацій та соціальних проектів, ділових клубів, творчих колективів, а також безліч інших видів співтовариств. Найбільш примітними прикладами є співтовариство авторів Вікіпедії та спільноти розробників програмного забезпечення на основі відкритого коду. Нарешті, Майдан і війна покликали до життя неймовірну кількість зелених волонтерських рухів, про це ми детально поговоримо в останніх розділах книги, а тут лише зазначимо, що це призвело до поширення зеленої культури та знайомства з нею дуже широких верств суспільства.

Жовта мережа - культура творчості, якщо в зеленій організації влади як такої немає - у жовтій вона є, але вона скрізь. Жовта організація найбільше нагадує мережу - однак у цій мережі деякі вузли важливіші за інші. У повсякденному житті нам не доводиться зустрічатися з жовтими організаціями

хоча б тому, що для їх створення потрібні жовті люди, яких навколо нас небагато. У жовтій організації немає структури як такої. Вона плинна, як вода. Ті структури, які ви зможете розгледіти, здаються вам простими і мінімалістськими і відразу зникнуть із поля зору. Кожен співробітник залучений у безліч проектів, якими займається безліч робочих груп («життя як портфель проектів»). При цьому частину проектів людина ініціювала сама, тому у відповідних групах вона є «керівником». Групи не аморфні - ролі в них розписані. рішення приймає той, хто є компетентнішим саме у цьому питанні. Статус співробітника є неймовірно плинним, хоча сам він сидить на тому самому стільці в тому самому офісі (або, скоріше за все, не сидить в офісі, а постійно переміщається, «зависаючи» у популярних кафе та коворкінгових просторах).[1]

Управлінська культура в управлінні персоналом - це сукупність цінностей, норм, традицій, стереотипів поведінки, що склалися в організації і визначають її ставлення до персоналу. Вона є важливим фактором, що впливає на ефективність управління персоналом.

Впровадження ефективної корпоративної культури в управлінні персоналом вимагає зусиль і часу. Однак, це інвестиція, яка обов'язково окупиться. Корпоративна культура, що сприяє розвитку персоналу, підвищує ефективність роботи організації, її конкурентоспроможність і прибутковість.

Література

1. Пекар В. Різнобарвний менеджмент. Київ: К.І.С., 2016. 224 с. С. 72.

Беспалова Е.С.,

*студентки 2-го курсу магістратури факультету адвокатури та
антикорупційної діяльності,*

Національний університет «Одеська юридична академія»

РОЗРОБКА СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ДЛЯ ПРОЕКТНИХ КОМАНД

У сучасних умовах проектна діяльність є одним із найважливіших напрямків діяльності організацій. Ефективність проектного управління залежить від багатьох факторів, одним з яких є мотивація проектних команд.

Мотивація - це процес спонукання людей до діяльності, спрямованої на досягнення певних цілей. У проектному управлінні мотивація є ключовим фактором успіху, оскільки вона сприяє підвищенню продуктивності праці, якості робіт та задоволеності членів команди.

Розвиток системи мотивації у проектному менеджменті є важливим аспектом успішного виконання проєктів. Мотивація відіграє ключову роль у стимулюванні команди проєкту до досягнення цілей проєкту. Вона спонукає людину або групу людей до досягнення цілей організації, включає в себе мотиви, інтереси, потреби, захоплення, мотиваційні установки або диспозиції, ідеали тощо.

В проектному менеджменті, система мотивації може включати різні форми та методи, такі як матеріальне стимулювання, нематеріальне стимулювання, визнання заслуг індивіда, справедливе відношення до нього, створення у людини почуття особистої причетності до успіхів організації, творчі, психологічні та ін [1]

Також розвиток системи мотивації в проектному менеджменті включає впровадження нових стратегій та підходів до мотивації, таких як розробка і впровадження системи мотивації, реакція на форс-мажори, блокери, конфлікти і вирішення інших проблем, що можуть поставити під загрозу своєчасну реалізацію проєкту.

Розробка системи мотивації для проектних команд повинна включати такі етапи:

1. Аналіз потреб і мотивації членів проектних команд. На цьому етапі визначається, які фактори мотивують членів проектних команд, а які є для них демотиваторами за допомогою анкетування, інтерв'ю або фокус-груп.

2. Визначення цілей і завдань системи мотивації. На цьому етапі визначається, які цілі і завдання повинна вирішувати система мотивації. Наприклад, система мотивації може бути спрямована на підвищення продуктивності праці, якості робіт, задоволеності членів команди або зниження плинності кадрів.

3. Вибір інструментів і методів мотивації. На цьому етапі обираються інструменти і методи мотивації, які будуть відповідати цілям і завданням системи мотивації. До інструментів мотивації відносяться матеріальне стимулювання, нематеріальне стимулювання, розвиток кар'єри та професійний розвиток.

4. Впровадження системи мотивації. На цьому етапі розробляються правила і процедури реалізації системи мотивації.

5. Контроль і оцінка ефективності системи мотивації. На цьому етапі оцінюється наскільки система мотивації відповідає цілям і завданням, а також досягає бажаного результату.

До матеріального стимулювання відносимо: основну та додаткову зарплату, премії, бонуси, страхування, соціальні пільги.

До нематеріального стимулювання відносимо: створення позитивного психологічного клімату в команді, демократичний стиль управління, надання можливості для професійного розвитку, надання можливості для особистого зростання, відзнаки і заохочення.

Розвиток кар'єри і професійний розвиток включає: навчання та підвищення кваліфікації, надання можливості для професійного зростання, делегування повноважень. [2]

Отже розвиток системи мотивації у проектному менеджменті є важливим для успішного виконання проєктів. Ефективна система мотивації може підвищити продуктивність команди проєкту, покращити мораль та задоволення від роботи, а також сприяти досягненню цілей проєкту. Розробка ефективної системи мотивації для проєктних команд є важливим завданням для менеджерів проєктів. Система мотивації повинна бути спрямована на задоволення потреб і мотивації членів проєктних команд, а також на досягнення цілей і завдань проєкту.

Рекомендуємо для підвищення ефективності системи мотивації для проєктних команд використовувати : систему мотивації, що є індивідуальною для кожної проєктної команди, систему мотивації, що регулярно переглядається і вдосконалюється та участь членів проєктних команд у розробці системи мотивації, що є важливим фактором її ефективності.

Література

11. Основні принципи управління проектами для початківців. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://worksection.com/ua/blog/basic-project-management-principles-for-absolute-beginners.html>

12. Заставнюк Л.І., Липовецька Т.Р. Проблематика системи мотивації персоналу в сучасному менеджменті підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Класичний приватний університет. Випуск 3(14) 2019. С. 166–172.

Кравченко В.В.,

*студента 4 курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: КЛЮЧ ДО УСПІХУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

У сучасному світі управління персоналом визнається однією з ключових складових успіху організацій та підприємств. Це стосується різноманітних сфер, від бізнесу та громадських організацій до державних установ. Суттєвий вплив управління персоналом на внутрішню ефективність, корпоративну культуру, продуктивність та конкурентоспроможність організацій неможливо недооцінити.

Управління персоналом стає стратегічним фактором успіху в сучасному бізнесі. Ефективне планування, розвиток та мотивація персоналу можуть допомогти організаціям створити конкурентну перевагу. Глибоке розуміння потреб, навичок та амбіцій співробітників є ключем до розробки ефективних стратегій залучення і утримання талановитого персоналу. Це допомагає організаціям просуватися вперед і досягати своїх цілей. [1]

Управління персоналом охоплює всю траєкторію життєвого циклу співробітника в організації, починаючи від процесу найму та планування робочих місць, до навчання, оцінки, мотивації та утримання персоналу. Ефективність управління персоналом залежить від використання різноманітних методів та інструментів, які сприяють оптимізації роботи команди.

Рекрутинг та підбір правильних співробітників є вирішальним кроком у формуванні успішної команди. Вони формують корпоративну культуру та впливають на сприйняття бренду компанії як роботодавця. Правильний підбір допомагає уникнути конфліктів, забезпечує гармонійне функціонування організації та підвищує продуктивність. Це важливий аспект управління персоналом, який вимагає постійної уваги та розуміння.

Створення здорової робочої атмосфери, в якій працівники відчують комфорт та мотивацію, є важливим завданням у сфері управління персоналом. Мотивовані співробітники виявляються більш продуктивними та лояльними до організації, що позитивно впливає на результативність бізнесу. [2]

У сучасному світі люди мають різні потреби та очікування від роботи. Управління персоналом повинно враховувати ці різноманітності та пропонувати гнучкі графіки роботи, програми навчання та можливості для саморозвитку, щоб відповісти на потреби різних співробітників. Ефективна комунікація є основою для побудови довіри та сприяння співпраці в організації. Відкриті лінії спілкування допомагають вчасно виявляти та вирішувати конфлікти, а також сприяють обміну ідеями та інформацією. Оцінка роботи та звітування визначають, як ефективно співробітники виконують свої обов'язки та досягають цілей. Це допомагає визначити і винагородити результативних працівників, а також сприяє розвитку усього колективу. При управлінні персоналом важливо планувати на майбутнє, уникати ризиків, пов'язаних із звільненням співробітників, та розвивати резерв кадрів для забезпечення сталої робочої сили. У світі глобалізації підприємства зустрічаються з різноманітними культурами та ринками. Управління персоналом повинно адаптуватися до цих змін, створюючи міжнародні стратегії та розробляючи міжкультурні навички. Відкритість до різноманітності та інклюзивність допомагають підприємствам залучати талановитих співробітників різних фонів і створювати більш інноваційне та конкурентоспроможне середовище. Управління персоналом грає ключову роль у підтримці цих цінностей. [3]

Аналіз наведених тез підкреслює важливість та актуальність сучасного управління персоналом для організацій у всіх галузях господарювання.

Управління персоналом перетворилося на складну інтердисциплінарну галузь, яка включає в себе планування, найм, навчання, розвиток, оцінку, мотивацію та утримання співробітників. Сучасні тенденції в управлінні персоналом передбачають індивідуальний підхід до співробітників, створення сприятливих робочих умов та надання можливостей для розвитку. Разом із цим, управління комунікаціями та впровадження систем оцінки роботи стають ключовими аспектами для забезпечення ефективності та стійкості підприємств. Враховуючи виклики глобалізації та технологічного розвитку, управління персоналом повинно постійно адаптуватися та розвивати міжнародні стратегії. Крім того, розуміння важливості диверсифікації робочої сили та інклюзивності допомагає створити інноваційне середовище, яке сприяє конкурентоспроможності організації. Управління персоналом грає ключову роль у підтримці цінностей організації.

Таким чином управління персоналом є важливим аспектом успіху будь-якої організації. Воно включає в себе різні аспекти, від планування та найму до навчання, оцінки та мотивації персоналу. У світі глобалізації та технологічного розвитку, управління персоналом повинно постійно адаптуватися та розвивати міжнародні стратегії. Відкритість до різноманітності та інклюзивність допомагають підприємствам залучати талановитих співробітників різних фонів і створювати більш інноваційне та конкурентоспроможне середовище. Управління персоналом грає ключову роль у підтримці цих цінностей.

Література

1. Коломицева О.В., Андрушевич Н.В. Інструменти управління персоналом інноваційного підприємства URL: <http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/88110>.
2. Герасимова В. О., Сидоренко В. О. Вдосконалення системи управління персоналом як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/improvement-of-personnel-management-system/>.
3. Партика І.В. Сучасні підходи до управління персоналом на інноваційних засадах URL: <http://global-national.in.ua/issue-8-2015/16-vipusk-8->

Нігуренко А. С.,

*студентка 3-го курсу факультету кібербезпеки та інформаційних технологій,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ: МОТИВАЦІЯ ТА РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ

Наша країна переживає економічні виклики та зміни, які вимагають від підприємств та організацій не лише адаптації, але й розробки інноваційних підходів до управління людськими ресурсами для забезпечення сталого зростання та конкурентоспроможності. Наше сучасне економічне середовище характеризується швидким технологічним розвитком, глобалізацією та зростаючою конкуренцією, що робить кваліфікованих і мотивованих людей критичним ресурсом успіху. Інновації в управлінні людськими ресурсами стають важливою складовою конкурентоспроможності, оскільки вони можуть підвищити продуктивність, підвищити рівень задоволеності працівників, залучити й утримати талановитих спеціалістів, а також створити інноваційну організаційну культуру.

Інноваційні підходи до управління персоналом передбачають розробку ефективних систем мотивації, які спонукають співробітників досягати високих результатів і розвивати свій потенціал. Важливо розуміти, що мотивація співробітників не обмежується фінансовими стимулами, а включає й інші аспекти, такі як можливості професійного розвитку, визнання та задоволення від виконаної роботи. Інноваційні підходи до мотивації враховують ці різні аспекти та допомагають підвищити задоволеність та продуктивність працівників.

Управління людськими ресурсами (HRM) в сучасних організаціях відіграє ключову роль у досягненні успіху та конкурентних переваг. Управління людськими ресурсами включає ряд стратегічних і оперативних дій, спрямованих на забезпечення ефективної роботи людей. Управління людськими ресурсами

(HRM) – це комплексна дисципліна, яка вивчає інтегрований підхід до управління персоналом в організаціях [1].

Сучасним підприємствам необхідно не тільки розуміти технічні аспекти управління, а й приділяти більше уваги аспектам управління людськими ресурсами. У своїй книзі "Менеджмент інновацій" Пітер Друкер відзначає, що "основними інноваціями для сучасної компанії є інновації в управлінні людськими ресурсами" [2, с. 42]. Інновації в цій сфері передбачають створення систем, призначених для залучення, утримання та розвитку талантів. Ці інновації дозволяють підприємствам створювати конкурентні переваги завдяки ефективному управлінню людськими ресурсами.

Управління мотивацією людей на сучасних підприємствах вважається ключовим аспектом досягнення успіху та стимулювання інновацій. У цьому контексті Деніел Пінк, в своїй впливовій книзі «Drive: the surprising truth about what motivates us», робить наголос на тому, що традиційні методи мотивації, такі як фінансові стимули, можуть бути неефективними для завдань, які вимагають творчості та когнітивних навичок [3].

Замість того, щоб просто пропонувати грошовий стимул, він пропонує інноваційні методи мотивації. Одним з ключових понять є ідея «внутрішньої мотивації». Пінкер вважає, що співробітники найбільш мотивовані, коли вони мають можливість самостійно керувати своєю роботою, вибирати завдання та нести відповідальність за результати. Внутрішня мотивація допомагає викликати в співробітників внутрішнє бажання вдосконалюватися та досягати високих результатів. Корпоративна культура, яка підтримує відкритість, співпрацю та навчання, є важливою складовою для створення середовища, де інновації можуть процвітати.

Розвиток персоналу включає в себе навчання та тренування, які сприяють покращенню навичок та знань співробітників. Майкл Портер у своїй статті «Competitive advantage» вказує на важливість створення робочого середовища, де навчання та розвиток є постійним процесом. Розвинутий персонал здатний не лише виконувати завдання, але і приносити нові ідеї та інновації в організацію [4].

Таким чином, інноваційні підходи до управління людськими ресурсами важливі для досягнення успіху та конкурентоспроможності в сучасному економічному середовищі. Стратегічне управління персоналом, внутрішня мотивація та розвиток співробітників є ключовими елементами цих підходів. Сучасні бізнеси в Україні, переживаючи економічні виклики та зміни, мають враховувати ці аспекти для забезпечення сталого зростання та конкурентоспроможності. Зрозуміння важливості інновацій у сфері управління людськими ресурсами допомагає підприємствам створювати конкурентні переваги та розвивати інноваційну культуру, що сприяє їхньому успіху в умовах зміни економічного ландшафту.

Література

1. R. Korsakiene. «The innovative approach to relationships with customers». VGTU. URL: https://www.researchgate.net/publication/261066595_The_innovative_approach_to_relationships_with_customers.
2. Пітер Друкер. «Менеджмент інновацій». Harvard Business Review Press. URL: https://f.ua/statik/files/products/515946/klassicheskie-rabotiy-po-menedjmentu-2-e-izdanie_4828.pdf.
3. Деніел Пінк. «Drive: the surprising truth about what motivates us». Riverhead Hardcover. URL: https://books.google.com.ua/books?id=A-agLi2ldB4C&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.
4. Майкл Портер. «Competitive advantage». The Free Press. URL: https://www.google.com.ua/books/edition/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%8B_%D0%BA%D0%BE%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%B7/VLRvBQAAQBAJ?hl=ru&gbpv=1&dq=4.%09%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D0%BA%D0%BB+%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B5%D1%80.+%C2%ABCompetitive+advantage%C2%BB.+The+Free+Press&pg=PA250&printsec=frontcover.

ДИЗАЙН-СИСТЕМА ДЛЯ СТАРТАПІВ: ОПТИМІЗАЦІЯ ВІЗУАЛЬНИХ КОДІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОЄКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Стартапи є важливим джерелом інновацій та соціальної зміни, але вони також стикаються з численними викликами, особливо в аспекті дизайну. Дизайн впливає на те, як споживачі сприймають бренд, його повідомлення та продукти. Неправильний вибір кольорів, шрифтів, образів або стилю може призвести до негативних наслідків, таких як втрата довіри, зниження конверсії або відмова від покупки. Крім того, створення та тестування візуальних кодів вимагає багато часу, ресурсів та креативності, яких часто бракує стартапам з обмеженим бюджетом.[1]

Тому стартапам потрібна дизайн-система, яка допоможе їм оптимізувати свої візуальні коди та зробити їх більш ефективними та привабливими. Дизайн-система - це набір правил, принципів та компонентів, які забезпечують узгодженість, якість та швидкість дизайну. Вона також є стратегічним інструментом економії ресурсів у сучасному динамічному світі, оскільки вона дозволяє команді створювати мінімально життєздатні продукти, збирати валідовану інформацію про користувачів та отримувати необхідний результат із меншими зусиллями.[2]

Дизайн-система для стартапів може мати різні форми, але вона часто містить керівництво по стилю, бібліотеку компонентів і бібліотеку шаблонів. У цю систему для стартапу ми можемо віднести наступні фактори [3]:

1. Пошук сенсів та вибір архетипу бренду, який допоможе проявити основні цінності, місію та ідею проекту. Архетип бренду - це символічне уособлення його характеру, яке викликає емоційну реакцію у споживачів. Наприклад, архетипи можуть бути такими: мудрець, герой, підмайстер, дитина, повстанець, коханець тощо. Вибір архетипу допомагає створити сильний та

унікальний бренд, який відрізняється від конкурентів та відповідає цільовій аудиторії.

2. Психологія кольорів для ефективного сприйняття інформації. Колір - це один з найважливіших візуальних кодів, який впливає на настрій, емоції та рішення споживачів. Кожен колір має своє значення та асоціації, які можуть бути культурно-зумовлені або універсальні. Наприклад, червоний колір може означати пристрасть, небезпеку, силу або агресію, залежно від контексту. Вибір кольорів для бренду повинен враховувати його архетип, цінності та повідомлення, а також очікування та потреби цільової аудиторії.

3. Шрифтові поєднання, які притаманні кожній ніші. Шрифт - це інший візуальний код, який впливає на сприйняття бренду та його продуктів. Шрифт може висловлювати характер, настрій, стиль та тон бренду. Наприклад, шрифти з засічками, такі як Times New Roman або Garamond, можуть викликати враження класики, традиції, авторитету або серйозності. Шрифти без засічок, такі як Arial або Helvetica, можуть викликати враження сучасності, простоти, чистоти або нейтральності. Вибір шрифтів для бренду повинен враховувати його архетип, цінності та повідомлення, а також забезпечувати легкість читання та узгодженість.

4. Гід по використанню штучного інтелекту та додатків. Штучний інтелект - це технологія, яка дозволяє створювати інтелектуальні системи, які можуть навчатися, аналізувати, розпізнавати, прогнозувати та взаємодіяти з людьми та оточенням тощо.

Штучний інтелект може бути використаний для покращення дизайну, наприклад, для генерації візуальних кодів, для тестування та оптимізації дизайну. Наприклад, існують такі AI-інструменти, які можуть допомогти дизайнерам у цих задачах:

- Debuild: це AI-інструмент, який дозволяє дизайнерам та розробникам швидко та легко створювати веб-додатки. За допомогою складних алгоритмів, Debuild може генерувати React-компоненти та SQL-код та допомагати зібрати інтерфейс візуально, дозволяючи дизайнерам створювати якісні веб-додатки за секунди;

– Let’s Enhance: це AI-інструмент, який допомагає покращити якість зображень за декілька кліків. Незалежно від того, чи хочете ви видалити шум, згладити розмиті зображення або збільшити роздільну здатність низькороздільних зображень, Let’s Enhance може допомогти вам досягти професійних результатів швидко та легко. Інструмент використовує складні алгоритми глибокого навчання для аналізу та покращення ваших зображень, зберігаючи їх природний вигляд та відчуття. Ви можете використовувати Let’s Enhance для різних застосувань, включаючи продуктову фотографію, соціальні медіа, графічний дизайн тощо;

– VisualEyes: це AI-інструмент, який допомагає отримувати реальний зворотний зв’язок на ваші дизайни. Інструмент використовує технологію відстеження очей та алгоритми машинного навчання для аналізу того, як користувачі взаємодіють з вашими дизайнами, та надає інформацію про області, які потребують покращення.

Ці та інші AI-інструменти можуть допомогти дизайнерам створювати кращі дизайни, економлячи час, ресурси та креативність. Вони також можуть допомогти дизайнерам генерувати нові ідеї, надихатися та експериментувати з різними варіантами. Однак, AI не є заміною для людської творчості та судження. Важливо розуміти можливості та обмеження AI та використовувати його у співпраці з людською експертизою.

Формуючи перше враження, грамотна візуальна стратегія створює запам’ятовуваність бренду, викликає довіру споживача та впливає на його позицію у медіа-просторі [4].

Дизайн система може стати універсальним інструментом, що інтегрується у будь-який стартап, незалежно від його напрямку, бо до неї входять необхідна база та шаблони для оптимізації брендингу. А доступ до такої системи відкритий для кожного підприємця у форматі веб-сайту або документації. Існує багато прикладів авторитетних дизайн-систем від таких компаній як Google, Audi, Mozilla Firefox, Uber і багато інших.

Дизайн-система для стартапів є необхідним інструментом для оптимізації візуальних кодів та підвищення ефективності та привабливості дизайну. Вона

також є стратегічним інструментом економії ресурсів у сучасному динамічному світі, оскільки вона дозволяє команді створювати мінімально життєздатні продукти, збирати валідовану інформацію про користувачів та отримувати необхідний результат із меншими зусиллями. Дизайн-система для стартапів виявляється універсальним інструментом для будь-якої ніші. Вона грає особливу роль у оптимізації проєктного менеджменту, підвищенні конверсії. В результаті — залучення уваги цільової аудиторії, тим самим — підвищення конкурентоздатності та трансформація стартапу у стійкий бренд. Такий підхід може допомогти особистим брендам, рекламним кампаніям та різноманітним проєктам малого та середнього бізнесу, як у розробці з нуля так і у ребрендингу.

Література

1. Ерік Іван Райз Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. Vivat, 2016. 368 с.
2. Brown A. Integrating Design Systems into Startups. Harvard Business Review, 2020. URL: <https://readings.design/PDF/Tim%20Brown,%20Design%20Thinking.pdf>.
3. 50 прикладів дизайн-систем для натхнення. URL: <https://ux.pub/editorial/50-prikladiv-dizain-sistiem-dlia-natkhniennia-13c4>
4. Williams L. The Role of Visual Design in Brand Recognition. Journal of Branding Research, 2018. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2086814.

Петрюк Ю.В.,

студентки 2 курсу магістратури

факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,

Національний університет «Одеська юридична академія»

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ

У динамічному бізнес-середовищі корпоративна культура та ефективне використання ресурсів виокремилися як критичні фактори, що впливають на

успіх організації. Корпоративна культура відіграє вирішальну роль в організації, формуючи спосіб, яким співробітники взаємодіють зі своїм робочим місцем, і створюючи емоційну прив'язаність до підприємства. Вона впливає на поведінку співробітників та процеси прийняття рішень, позначаючись на всьому, від продуктивності до інновацій. [1]

Однак, не всі організації розуміють важливість корпоративної культури. Багато з них не приділяють достатньої уваги формуванню та розвитку корпоративної культури, що може призвести до низької продуктивності, відтоку персоналу та низької конкурентоспроможності.

Одна з помилок, які часто зустрічаються, полягає в тому, що люди просто поринають у режим “створимо чудову культуру”, не плануючи нічого наперед.

Інша помилка, яку слід уникнути при створенні корпоративної культури, - це відсутність діалогу з ким-небудь про ваші плани щодо культури.

Як лідер, керівник відіграє велику роль у встановленні тону компанії. Тому його стиль лідерства та провідні настрої задають напрямок. Якщо він хоче запровадити культуру – він має бути її прикладом. [2]

Створення правил не означає їх дотримання. Важливо не тільки прописувати правильні принципи, а й реалізовувати їх на практиці.

Копіювання чужої етики – неприпустима помилка в розвитку корпоративної культури. Поки компанія не знайде своє справжнє «обличчя», вона не може як слід розвиватися.[3]

Сильна корпоративна культура може призвести до більш ефективного використання ресурсів. Це тому, що культура, яка цінує ефективність та сталість, заохочує поведінку, яка мінімізує витрати та максимізує дохід. Однак створення та підтримка сильної корпоративної культури не обходиться без викликів. Спротив змінам, відсутність комунікації, жорсткі організаційні структури та відсутність зобов'язань - це загальні перешкоди, з якими стикаються організації. Ці виклики можуть впливати на ефективність використання ресурсів, оскільки негативна або слабка культура може призвести до марних практик та низької продуктивності. [1]

Стратегії розвитку корпоративної культури передбачають планування та лідерство, основними завданнями яких є:

- повідомлення про мету, цілі та принципи організації всім співробітникам, і пояснення як їх робота на це впливає;
- створення культури відкритості, довіри та зворотного зв'язку, де співробітники можуть ділитися своїми ідеями, думками та стурбованості без страху перед відповідальністю або судженням;[4]
- підтримка фізичного, ментального та емоційного здоров'я співробітників, пропонуючи гнучкі робочі умови, програми здоров'я, визнання та нагороди;
- сприяння культурі експериментування, ризику та навчання з помилок, а також надання можливостей для навчання, розвитку та зростання.
- відстеження впливу культури на залученість співробітників та продуктивність, і внесення коректив, якщо це необхідно, для узгодження зі змінюваними потребами та очікуваннями організації та її зацікавлених сторін .[5]

Корпоративна культура як елемент ефективного використання ресурсів не є статичною, але є динамічною та адаптивною. Вона повинна відображати зміни в зовнішньому середовищі, внутрішніх цінностях та стратегічних цілях організації. Таким чином, корпоративна культура вимагає постійного моніторингу, оцінки та вдосконалення, щоб залишатися актуальною та конкурентною.

Одним із способів вимірювання корпоративної культури є використання моделі культурних типів, розробленої Кемероном та Куїнном. Ця модель базується на двох вимірах: ступені формалізації та ступені спрямованості на результати. За цією моделлю, існує чотири типи культури: [6]

1. Кланова культура: це культура, яка наголошує на співпраці, груповій ідентичності та внутрішній залученості. Співробітники цінують лояльність, традиції та взаємну допомогу. Лідери виступають як наставники та батьки. Організація фокусується на розвитку людського потенціалу та довгострокових цілях.

2. Адгократична культура: це культура, яка наголошує на інноваціях, креативності та адаптації. Співробітники цінують ризик, експериментування та підприємництво. Лідери виступають як візіонери та піонери. Організація фокусується на створенні нових продуктів та ринків.

3. Ринкова культура: це культура, яка наголошує на конкуренції, продуктивності та досягненні результатів. Співробітники цінують амбіції, ефективність та винагороду. Лідери виступають як вимогливі та цілеспрямовані. Організація фокусується на задоволенні потреб клієнтів та збільшенні прибутку.

4. Ієрархічна культура: це культура, яка наголошує на порядку, правилах та контролі. Співробітники цінують стабільність, безпеку та прогнозованість. Лідери виступають як координатори та організатори. Організація фокусується на оптимізації процесів та зниженні витрат.

Кожен тип культури має свої переваги та недоліки, і жоден з них не є ідеальним для всіх ситуацій. Організації повинні вибирати той тип культури, який найкраще відповідає їх місії, візії та стратегії, а також зовнішнім умовам. Організації також можуть мати комбінацію різних типів культури в різних підрозділах або проектах, щоб бути більш гнучкими та відповідати різним потребам.

Таким чином, корпоративна культура є важливим елементом ефективного використання ресурсів, оскільки вона впливає на мотивацію, поведінку та продуктивність співробітників. Організації, які розуміють, формують та розвивають свою корпоративну культуру, можуть отримати конкурентну перевагу на ринку та досягти своїх цілей. Однак, це вимагає від організацій бути свідомими своєї культури, уникати поширених помилок, долати виклики та використовувати стратегії розвитку корпоративної культури.

Література

1. Influence Of Organizational Culture On Employee Behavior URL: https://www.researchgate.net/publication/352836675_Influence_Of_Organizational_Culture_On_Employee_Behavior.

2. 10 Common Mistakes When Forming A Company URL: <https://www.smallfirmsservices.com/common-mistakes-forming-company/>.

3. Корпоративна етика: що це і навіщо вона потрібна в 2023 році URL: <https://hurma.work/blog/korporativna-etika-shho-cze-i-navishho-vona-potribna-v-2020-roczy/>.

4. Five Steps To Building Your Culture Strategy URL: <https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2022/05/17/five-steps-to-building-your-culture-strategy/>.

5. What Is Company Culture? Definition & Development Strategies URL: <https://www.forbes.com/advisor/business/company-culture/>.

6. Модель культурних типів Кемерона та Куїнна URL: <https://www.toolshero.com/organizational-culture/cameron-quinn-organizational-culture-assessment-instrument/>.

Чуба В. В.,

*студентка 2 курсу факультету судового та міжнародного права,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ВІЙНИ

Війна в Україні призвела до серйозних наслідків для національної економіки та бізнес-сектору. Багато компаній зіткнулися з необхідністю зменшити бюджети, скоротити персонал, призупинити або припинити свою діяльність. За даними дослідження, 80% малого бізнесу зазнали збитків і вийшли з ринку на початку військових дій. Багато компаній опинилися в ситуації невизначеності щодо своєї стратегії бізнесу та маркетингу. Однак деякі компанії змогли адаптуватися до нових реалій і використати можливості діджитал-сфери.

Криза, спричинена пандемією COVID-19, також вплинула на життя українського суспільства та змінила його підходи та процедури. Командні стратегії швидко адаптувалися до нових умов, і маркетингові команди не стали винятком. У кризовий період одним з перших напрямків, які піддалися скороченню бюджету, став маркетинговий департамент. Однак криза також показала важливість використання маркетингових інструментів для збереження

існуючої аудиторії та приваблення нової. За даними експертів, маркетинг є перспективним інструментом для відновлення та розвитку національного бізнесу [1]. У сучасних умовах довгострокове стратегічне планування стає майже неможливим, оскільки ситуація змінюється щодня. Тому актуальними стають оперативні та тактичні рішення. Тому в галузі маркетингу необхідно враховувати залежність між інвестиційними ризиками та витратами компаній, які застосовують заходи для функціонування своєї діяльності в критичних моментах. Війна призвела до кардинальних змін у всіх сферах економіки, спричинивши стагнацію та спад деяких сегментів та зріст інших [2]. За даними статистики, частка бізнесу, який повністю або частково припинив свою діяльність протягом перших трьох місяців війни, зменшилася з 75,3% у березні до 49,0% у травні (у порівнянні з 24 лютого 2022 р.), що свідчить про поступове відновлення бізнесу в Україні. Наразі за результатами перших п'яти місяців поточного року цей показник знизився до 21,1% [5].

Під час війни, внаслідок вимушеного переселення та прискореної діджиталізації, у вітчизняних користувачів сформувались нові тенденції використання Інтернету, тому для власників організацій з'явилися нові завдання: повний перегляд і кардинальне перебудування стратегії ведення бізнесу. Спостерігається зміна активності суспільства в мережі. Населення почало більше цікавитися новинами та онлайн-навчанням (лекціями, освітніми інтернет-сайтами, курсами). Наразі стрімкий розвиток інформаційних технологій та вільний доступ до глобальних мереж є основними чинниками, що в Наразі стрімкий розвиток інформаційних технологій та вільний доступ до глобальних мереж є основними чинниками, що впливають на формування майбутніх маркетингових тенденцій, а також є актуальними темами в сучасній дійсності. Майбутнє маркетингу базується на центральному місці інноваційно-технологічних методів роботи у відносинах між продавцями та споживачами [3]. Розвиток інтернет-маркетингу в Україні є доволі перспективним напрямком, оскільки в умовах сьогодення, компанія має можливість зберігати старих клієнтів та залучати нових за допомогою розповсюджених серед користувачів і

доступних для успішного функціонування підприємства ресурсів в онлайн-просторі.

Усі галузі економіки та сфери послуг, які продовжують активно працювати, перейшли в режим онлайн та розвинули канали просування в Інтернеті, зосередившись на SMM та e-mail розсилці. Відповідно до кон'юнктури ринку оптимізовано позиції виробників. Доцільно зауважити, що інтернет-маркетинг зазнав значних трансформацій з початку військового вторгнення. Великі виробники скоротили рекламні бюджети, тому фокус зміщується на прямі низьковитратні канали комунікації з клієнтами (соцмережі, пряма розсилка по електронній пошті тощо) [4].

Процес модернізації та оптимізації інтернет-сайтів, покращення якості контенту та адаптація їх формату роботи для зручного користування споживачами в режимі on-line відбувся одночасно. Потенційний спад попиту може призвести до зниження витрат на активну рекламу, але він також стимулює створення резерву ресурсів для швидкого відновлення після кризи. З цією метою необхідно розглянути маркетингові ресурси, які можуть бути ефективно використані в довгостроковій перспективі, наприклад, можливості підвищити рівень окупності маркетингових інвестицій та переглянути канали просування продукту. На основі аналізу досвіду розвинутих країн світу під час криз, можна запропонувати деякі заходи, які слід застосовувати для адаптації маркетингу та SMM до відновлення бізнесу в Україні.

Перш за все, це маркетингова стратегія - агітація з використанням тактичних дій. Здатність швидко адаптувати стратегії до бізнес-середовища, яке змінюється внаслідок критичних ситуацій.

По-друге, зміна ринку та вибір цільової аудиторії. Комунікація з клієнтами має вирішальне значення. Оптимізація витрат є невід'ємною складовою маркетингової стратегії в умовах війни. Ресурси мають бути спрямовані на маркетинг, який ефективно залучає клієнтів. Крім того, зміна контент-стратегії, яка включає: оновлення базової інформації про продукт (послугу); висвітлення внеску компанії в боротьбу: (волонтерство, благодійність); надання корисної інформації аудиторії. [6]

Також важливим аспектом є швидка реакція на зміни навколо себе. Маркетинг має потенціал стати ефективним інструментом відновлення та розвитку бізнесу в Україні.

Отже, можна зробити висновок, що маркетингова система повинна адаптувати свою діяльність відповідно до поточної економічної ситуації в країні під час воєнних дій. Маркетинг - це сила бізнесу в будь-який час, тому працівникам важливо розвивати свої навички, щоб після закінчення війни бути актуальними в своїх знаннях та сприяти розвитку українського бізнесу.

Війна в Україні суттєво вплинула на бізнес та маркетингові стратегії в країні. Багато компаній стикнулися з викликами, пов'язаними зі скороченням бюджетів, адаптацією до нових реалій та використанням цифрових інструментів. Однак саме маркетинг виявився важливим інструментом для збереження та залучення клієнтів. Інноваційні технології та цифрові платформи стали ключовими факторами відновлення бізнесу. Маркетинг в інтернеті став перспективним інструментом для відновлення національного бізнесу. Аналіз досвіду розвинутих країн довів, що важливою частиною маркетингової стратегії в кризових ситуаціях є гнучкість, комунікація з клієнтами, оптимізація витрат та зміна контенту.

Література

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: моногр. Фінансово-кредитна система України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів. 284 с.
2. Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Стратегічний маркетинг. 586 с.
3. Дучинська Н. І., Склема Г. В. Інтернет-маркетинг в Україні. Вісник Дніпропетровського університету. Економіка. 23. Вип. 14 (3). С. 89-92.
4. Добренко О. О. Інфраструктурні аспекти інтернет-маркетингу в Україні. Економіка і менеджмент культури. С. 69 - 73.2020.
5. Офіційний сайт «Державна служба статистики України». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Як робити маркетинг під час війни. Сквот журнал. URL:
<https://skvot.io/uk/blog/marketing-during-the-war>.

**ІНСТИТУЦІЙНІ ТА ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КІБЕРБЕЗПЕКИ****Єльцов Д. В.,***студент 2-го курсу магістратури факультету адвокатури та
антикорупційної діяльності,**Національний університет «Одеська юридична академія»***КІБЕРСЕРЕДОВИЩЕ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ**

Соціальні проєкти є важливим засобом вирішення проблем суспільства, покращення якості життя людей та зміцнення соціальної солідарності. Однак, реалізація соціальних проєктів часто супроводжується рядом труднощів, таких як недостатність ресурсів, низька ефективність, відсутність моніторингу та оцінки, недостатня взаємодія між зацікавленими сторонами тощо. У цьому контексті, кіберсередовище, яке розуміється як сукупність інформаційних технологій, комунікаційних засобів та соціальних практик, що використовуються для підтримки та розвитку соціальних проєктів, може стати ефективним інструментом підвищення їх результативності. Кіберсередовище дозволяє забезпечити широкий доступ до інформації, залучити різноманітні групи учасників, сприяти обміну досвідом та знаннями, підвищити прозорість та відкритість процесів, забезпечити оперативний моніторинг та оцінку результатів тощо. Таким чином, кіберсередовище відкриває нові можливості для планування, реалізації та оцінки соціальних проєктів, а також для підвищення їх соціального впливу.

Кіберсередовище - це сукупність інформаційних технологій, комунікаційних засобів та соціальних практик, що використовуються для підтримки та розвитку соціальних проєктів. Переваги кіберсередовища як інструменту підвищення ефективності соціальних проєктів полягають в наступному:

- збільшує доступність та якість інформації про соціальні проєкти, що підвищує їх обґрунтованість, актуальність, цільову спрямованість;
- покращує комунікацію між учасниками соціальних проєктів, що підвищує їх згуртованість, взаєморозуміння, довіру, відповідальність, зацікавленість;
- сприяє моніторингу та оцінці соціальних проєктів, що підвищує їх прозорість, відкритість, оперативність, адаптивність, результативність тощо.

Обмеження кіберсередовища як інструменту підвищення ефективності соціальних проєктів полягають в наступному:

- кіберсередовище вимагає наявності та доступності необхідних технічних засобів, таких як комп'ютери, інтернет, програмне забезпечення тощо, що може бути проблематичним для деяких категорій учасників соціальних проєктів, особливо в регіонах з низьким рівнем розвитку;
- кіберсередовище вимагає наявності та розвитку необхідних навичок та компетенцій, таких як інформаційна грамотність, критичне мислення, комунікативні здібності тощо, що може бути складним для деяких категорій учасників соціальних проєктів, особливо для тих, хто має низький рівень освіти та кваліфікації;
- кіберсередовище створює ризики порушення прав та інтересів учасників соціальних проєктів, таких як конфіденційність, безпека, автентичність, власність тощо, що вимагає розробки та дотримання відповідних правил, норм, стандартів тощо.

Основними проблемами використання кіберсередовища в Україні як інструменту підвищення ефективності соціальних проєктів є:

Недостатня розробка та впровадження державної політики у сфері кібербезпеки, що створює ризики для захисту інформації, прав та інтересів учасників соціальних проєктів.[1]

Низький рівень інтеграції та співпраці між державними органами, бізнесом, громадськими організаціями та академічними кілами у сфері кіберсередовища, що ускладнює координацію, обмін досвідом та знаннями, навчання та мотивацію учасників соціальних проєктів [2].

Недостатність технічних засобів, навичок та компетенцій для ефективного використання кіберсередовища серед учасників соціальних проєктів, особливо в регіонах з низьким рівнем розвитку та освіти.

Неврахування специфіки та потреб кожної сфери соціальної роботи, такої як освіта, охорона здоров'я, соціальна допомога, соціальна інтеграція, соціальне підприємництво тощо, при виборі та застосуванні найбільш відповідних та ефективних інформаційних технологій та комунікаційних засобів для підтримки та розвитку соціальних проєктів [3, 4].

Низька свідомість та зацікавленість учасників соціальних проєктів у використанні кіберсередовища як інструменту підвищення ефективності соціальних проєктів, що призводить до недостатньої активності, взаємодії та залучення [5].

Для подолання цих проблем необхідно здійснити наступні заходи:

- враховувати специфіку та потреби кожної сфери соціальної роботи, такої як освіта, охорона здоров'я, соціальна допомога, соціальна інтеграція, соціальне підприємництво тощо, при виборі та застосуванні найбільш відповідних та ефективних інформаційних технологій та комунікаційних засобів для підтримки та розвитку соціальних проєктів, таких як веб-сайти, соціальні мережі, мобільні додатки, онлайн-платформи, електронні сервіси;

- вибирати та застосовувати найбільш відповідні та ефективні інформаційні технології та комунікаційні засоби для підтримки та розвитку соціальних проєктів, такі як веб-сайти, соціальні мережі, мобільні додатки, онлайн-платформи, електронні сервіси;.

- розвивати та підтримувати необхідні навички та компетенції для ефективного використання кіберсередовища серед учасників соціальних проєктів, такі як інформаційна грамотність, критичне мислення, комунікативні здібності тощо, шляхом проведення навчань, семінарів, вебінарів, менторингу;

- забезпечувати захист прав та інтересів учасників соціальних проєктів у кіберсередовищі, таких як конфіденційність, безпека, автентичність, власність тощо, шляхом розробки та дотримання відповідних правил, норм, стандартів

тощо, а також застосування сучасних методів захисту інформації, таких як шифрування, аутентифікація, цифровий підпис.

Таким чином, кіберсередовище є важливим інструментом підвищення ефективності соціальних проєктів, які спрямовані на вирішення актуальних соціальних проблем, задоволення потреб та захист інтересів різних категорій населення, особливо тих, хто постраждав від війни в Україні. Кіберсередовище виконує ряд важливих функцій, таких як забезпечення доступу до різноманітних джерел інформації, покращення комунікації між учасниками соціальних проєктів, сприяння моніторингу та оцінці соціальних проєктів та їх соціального впливу. Однак, використання кіберсередовища також має свої обмеження та проблеми, які вимагають розробки та впровадження відповідних заходів, таких як забезпечення кібербезпеки, розвиток технічних засобів, навичок та компетенцій, врахування специфіки та потреб кожної сфери соціальної роботи, підвищення свідомості та зацікавленості учасників соціальних проєктів.

Література

1. Як убезпечити світ від кіберзлочинів та навіщо будувати кіберцентр – Павелко. URL: <https://life.fakty.com.ua/ua/tekhnolohii/hadzhety/yak-ubezpechyty-svit-vid-kiberzlochyniv-ta-navishho-buduvaty-kibertsentr-pavelkom/>.
2. Діордіца І. В. Поняття та зміст національної системи кібербезпеки URL: <https://goal-int.org/ponyattya-ta-zmist-nacionalnoi-sistemi-kiberbezpeki/>.
3. Уголькова О.З. Цифровий маркетинг та соціальні мережі. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2021. № 3 (1). С. 146-152.
4. Багмет М. О., Деріга В. В. Шляхи вдосконалення системи соціального захисту в Україні: політологічний аналіз. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/26619/33-Bagmet.pdf>.
5. Соціальне підприємництво: Ефективний інструмент подолання соціальних викликів в Україні? URL: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/sotsial-ne-pidpriemnytstvo-efektyvnyy-instrument-podolannia-sotsial-nykh-vyklykiv-v-ukraini/.

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЄКТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ІНТЕГРАЦІЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ

Технології інноваційного характеру відкривають нові горизонти для проектної діяльності, проте вони також приносять нові ризики, особливо в області кібербезпеки. Технології інноваційного характеру мають потенціал формувати значні та довготривалі конкурентні переваги, внаслідок трансформації характеру конкурентної боротьби, включаючи модифікацію структури галузі, формування нових переваг, а також ініціювання створення цілком нового бізнесу. [1] Оптимізація впливу інноваційних технологій на проектну діяльність вимагає врахування пов'язаних з ними ризиків та розуміння того, як ці технології можуть вплинути на різні аспекти проєкту, включаючи його цілі, ресурси та часові рамки.

Інноваційні процеси в Україні дозволили виявити позитивні та негативні напрямки функціонування інноваційної сфери та розуміння того, як інновації можуть вплинути на економіку країни, її промисловість та соціальну сферу, також можливі нові виклики та перешкоди на шляху до інноваційного розвитку [2].

Інноваційні технології можуть значно покращити ефективність проектної діяльності. Вони допомагають в автоматизації процесів, покращенні комунікації та співпраці, а також в управлінні ресурсами та ризиками [2]. Оцінювання системи управління ризиками на підприємстві, аналіз бізнес-ризиків або нових ризиків, що виникають на підприємстві, а також дослідження взаємодії між відділами управління ризиками та дотриманням норм і правил можуть сприяти оптимізації системи управління ризиками. [3].

З іншого боку, використання інноваційних технологій може збільшити вразливість до кібератак. Тому, кібербезпека стає важливим аспектом управління ризиками при впровадженні нових технологій [1]. Кібербезпека та управління ризиками ІТ сприяють отриманню конкурентних переваг від широкого спектра ІТ-технологій, сприяючи розвитку високопродуктивної, безпечної та надійної ІТ-організації, забезпечують захист від кіберзагроз, забезпечення конфіденційності даних, а також забезпечення стабільності та надійності ІТ-інфраструктури. За допомогою ефективного управління ризиками ІТ, організації краще адаптуються до змін у технологічному ландшафті, мінімізують потенційні збитки від кіберінцидентів та оптимізують використання своїх ІТ-ресурсів. [4].

Оптимізація впливу інноваційних технологій на проекту діяльність вимагає балансу між використанням цих технологій для покращення ефективності та управлінням пов'язаними з ними ризиками, що включає впровадження політик кібербезпеки, навчання персоналу та використання спеціалізованих інструментів для захисту від кіберзагроз [1]. Отже, інноваційний розвиток підприємства визначається як активність підприємства, яка базується на неперервному пошуку нових методів та засобів задоволення споживацьких потреб та підвищення ефективності господарювання, що включає в себе впровадження нових технологій, розробку нових продуктів або послуг, а також вдосконалення внутрішніх процесів підприємства. Інноваційний розвиток допомагає підприємству збільшити свою конкурентоспроможність, відкрити нові ринки та покращити свою фінансову стабільність, може бути оптимізований за допомогою інноваційних технологій [5].

Підсумовуючи вищенаведене, ми приходимо до наступного висновку, що оптимізація впливу інноваційних технологій на проектну діяльність є важливим завданням для сучасних організацій, а врахування кібербезпеки в цьому процесі може допомогти організаціям краще захистити свою діяльність від потенційних ризиків та забезпечити їхню стабільність та успіх у майбутньому.

Література

1. Управління ризиками. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/blogs/home/posts/2020/06/upravlinnya-ryzykamy.html>

2. Хаустова В. Є., Козирєва О. В., Іванов М. Є. Удосконалення системи управління проектними ризиками в ІТ-компаніях України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал*. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2021. № 20(48). С. 53–58.
3. Кібербезпека та управління ризиками ІТ. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/home/services/consulting/technology/information-protection-and-cyber-security.html>
4. Кібер-ризика: як розуміти та управляти. URL: <https://10guards.com/ua/articles/cyber-risks/>
5. Шацька З.Я. Трансформація системи управління підприємством в період глобальних змін. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201207>

Шиян Л.М.,

*студентка 2-го курсу центру заочного та дистанційного навчання,
Національний університет «Одеська юридична академія»*

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПРОЕКТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ІНТЕГРАЦІЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ

У сучасному світі, де технології розвиваються з неймовірною швидкістю, управління ризиками стає все більш важливим аспектом успішного ведення бізнесу. [1] Особливо це стосується проектної діяльності, де ризики можуть мати значний вплив на кінцевий результат. [2]

Оптимізація системи управління ризиками включає в себе ряд стратегій та методів, які допомагають підприємствам ефективно ідентифікувати, оцінювати та контролювати ризики, пов'язані з їхньою діяльністю. Це може включати в себе впровадження нових технологій, розробку нових процедур та політик, а також навчання персоналу новим методам управління ризиками. [1]

В сучасному цифровому світі, кібербезпека стає все більш важливим аспектом управління ризиками. [3] Кібер-ризика можуть мати значний вплив на діяльність підприємства, включаючи фінансові втрати, порушення роботи

інформаційних систем та шкоду репутації. [4] Тому, оптимізація системи управління ризиками повинна включати в себе стратегії та методи для ефективного управління кібер-ризиками. [3]

Таким чином оптимізація системи управління ризиками є важливим аспектом успішного ведення проектної діяльності. Врахування кібербезпеки в цьому процесі може допомогти підприємствам краще розуміти та управляти потенційними ризиками, пов'язаними з їхньою діяльністю.

Для оптимізації системи управління ризиками у проектній діяльності з урахуванням кібербезпеки, підприємства можуть розглянути наступні рекомендації:

- Впровадження сучасних технологій для ідентифікації та управління ризиками. Ця рекомендація передбачає використання інформаційних систем, програмного забезпечення, алгоритмів, штучного інтелекту та інших інноваційних рішень для аналізу, оцінки, моніторингу та зниження ризиків, пов'язаних з проектами. Сучасні технології можуть допомогти підприємствам виявляти потенційні загрози, прогнозувати їх наслідки, розробляти стратегії запобігання та реагування, а також підвищувати ефективність та якість управління ризиками .

- Розробка чітких процедур та політик для управління ризиками. Ця рекомендація вимагає встановлення правил, стандартів, методологій, критеріїв, відповідальності та інших аспектів, які регулюють процес управління ризиками на підприємстві. Процедури та політики повинні бути документовані, доступні, зрозумілі, консистентні, гнучкі та орієнтовані на кібербезпеку. Вони повинні відповідати міжнародним нормам та кращим практикам у сфері управління ризиками .

- Навчання персоналу новим методам управління ризиками. Ця рекомендація передбачає підвищення кваліфікації, компетентності та свідомості працівників підприємства щодо управління ризиками. Навчання може включати теоретичні та практичні заняття, семінари, вебінари, кейс-стаді, симуляції, ігри, тести та інші форми навчання. Метою навчання є підготовка персоналу до

виявлення, оцінки, моніторингу та зниження ризиків, а також до застосування сучасних технологій та процедур для управління ризиками .

- Регулярне оновлення системи управління ризиками для врахування нових загроз та викликів. Ця рекомендація вимагає постійного перегляду, аналізу, оцінки та вдосконалення системи управління ризиками на підприємстві. Оновлення системи повинні відбуватися на основі змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, нових даних, фактів, досвіду, уроків, рекомендацій, стандартів та інших джерел інформації. Метою оновлення системи є підтримання її актуальності, ефективності, надійності та безпеки.

Підсумовуючи вищенаведене, ми приходимо до наступного висновку, що управління ризиками є важливою частиною проектного управління. Оптимізація цього процесу, зокрема через врахування кібербезпеки, може допомогти підприємствам краще захистити свою діяльність від потенційних ризиків та забезпечити їхню стабільність та успіх у майбутньому.

Література

1. Сафроненко К. Управління ризиками. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/blogs/home/posts/2020/06/upravlennya-ryzykamy.html>
2. Хаустова В. Є., Козирєва О. В., Іванов М. Є. Удосконалення системи управління проектними ризиками в ІТ-компаніях України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал*. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2021. № 20(48). С. 53–58.
3. Кібербезпека та управління ризиками ІТ. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/home/services/consulting/technology/information-protection-and-cyber-security.html>
4. Кібер-ризик: як розуміти та управляти. *Інтернет-ресурс*. URL: <https://10guards.com/ua/articles/cyber-risks/>

Калашников Е.А.,

студент I курсу магістратури

факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,

Національний університет «Одеська юридична академія»

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ РОЗУМНОГО РОЗПІЗНАВАННЯ ОБЛИЧ У СФЕРІ RETAIL

В сучасному світі технології штучного інтелекту стають все більш поширеними та впливовими на різні сфери життя людини. Однією з таких сфер є retail, який використовує технології штучного інтелекту для покращення своєї діяльності та конкурентоспроможності. Одним із напрямків застосування штучного інтелекту в retail є системи розумного розпізнавання облич, які дозволяють визначати особистість, характеристики та емоції покупців за їхніми обличчями. Такі системи можуть мати різні цілі та функції, які спрямовані на підвищення ефективності та якості обслуговування клієнтів, а також на аналіз їхніх потреб, побажань та поведінки. Однак, впровадження систем розумного розпізнавання облич у сфері retail також ставить перед собою ряд викликів, пов'язаних з технічними, правовими, етичними та соціальними аспектами їхнього застосування.

Системи розпізнавання облич відіграють важливу роль у забезпеченні безпеки та контролі в магазинах. Інтеграція цих технологій дозволяє вчасно виявляти та реагувати на потенційні загрози, такі як крадіжки чи витрати товарів. Магазины можуть автоматично впізнавати небезпечні ситуації, сповіщаючи персонал або навіть активуючи системи безпеки для ефективного розв'язання проблем [1, с. 57–58].

Додатково, системи розпізнавання облич дозволяють персоналізувати обслуговування покупців. За допомогою аналізу даних облич покупців, магазини можуть надавати індивідуальні рекомендації, пропонувати персоналізовані знижки та створювати унікальний досвід покупок. Це не лише підвищує задоволення клієнтів, але й сприяє зростанню продажів через більш ефективний маркетинговий підхід.

Оптимізація управління запасами та аналіз попиту є ще однією важливою перевагою використання систем розпізнавання облич. Збір та аналіз даних облич покупців дозволяють магазинам ефективно управляти запасами, прогнозувати попит на товари та адаптувати стратегії стоку. Це сприяє уникненню надлишкових запасів або нестачі товарів, підвищуючи ефективність ланцюга постачань та забезпечуючи задоволення покупців шляхом швидкого доступу до необхідних товарів [2].

Перший істотний виклик пов'язаний з технічними та інфраструктурними обмеженнями. Введення систем розпізнавання облич часто потребує апгрейду або адаптації існуючої інфраструктури магазину. Це може включати в себе необхідність встановлення нового обладнання, розширення мережі передачі даних та вдосконалення інших технічних аспектів. Такі технічні перешкоди можуть стати значним фактором, що обмежує швидкість та ефективність впровадження системи.

Другий важливий аспект - це високі витрати на впровадження та подальше обслуговування системи розпізнавання облич. Це включає витрати на придбання та встановлення необхідного обладнання, програмного забезпечення, навчання персоналу та подальші витрати на технічну підтримку та оновлення. Для багатьох роздрібних підприємств це може стати суттєвим фінансовим обтяженням, і, отже, потребує обережного планування та розгляду бізнес-вигід [3].

Останнім, але не менш важливим викликом є питання захисту особистої інформації. Використання систем розпізнавання облич потребує збору та обробки великої кількості особистих даних покупців, що може породжувати серйозні питання з точки зору конфіденційності та приватності. Retail повинні дбати про відповідність з законодавством щодо захисту особистих даних та впроваджувати ефективні заходи безпеки для забезпечення довіри споживачів і уникнення можливих правових проблем [4].

При цьому потрібно пам'ятати про психологічні та соціальні фактори, які впливають на ставлення споживачів до систем розпізнавання облич в retail.

Мотивації споживачів щодо використання систем розпізнавання облич в retail можуть бути різними, залежно від їхніх цілей, потреб та інтересів. Наприклад, деякі споживачі можуть бути мотивовані отримати персоналізовані послуги, такі як

рекомендації, знижки, бонуси тощо. Інші споживачі можуть бути мотивовані зекономити час та зручність, використовуючи системи самообслуговування, віртуальні примірочні, цифрові асистенти тощо. Ще інші споживачі можуть бути мотивовані отримати новий та цікавий досвід покупок, взаємодіючи з інтерактивними вітринами, віртуальною реальністю, гейміфікацією тощо [5].

Очікування споживачів щодо використання систем розпізнавання облич в retail можуть бути пов'язані з їхніми попереднім досвідом, знаннями та уявленнями про ці технології. Наприклад, споживачі, які мають позитивний досвід використання систем розпізнавання облич в інших сферах, таких як безпека, освіта, розваги тощо, можуть мати високі очікування щодо їхньої ефективності, надійності та корисності в retail. Споживачі, які мають достатньо знань та інформації про системи розпізнавання облич, можуть мати реалістичні очікування щодо їхніх можливостей, обмежень та ризиків. Споживачі, які мають негативні уявлення про системи розпізнавання облич, пов'язані з міфами, стереотипами або недовірою, можуть мати низькі очікування щодо їхньої якості, безпеки та привабливості [6].

Способи підвищення довіри та задоволеності споживачів від систем розпізнавання облич в retail можуть бути пов'язані з різними аспектами, такими як технічні, етичні, психологічні, маркетингові тощо. Наприклад, для підвищення довіри споживачів до систем розпізнавання облич в retail необхідно забезпечити високу точність, швидкість, надійність та безпеку цих систем, а також дотримуватися законодавства та етичних принципів щодо захисту особистих даних та прав споживачів. Для підвищення задоволеності споживачів від систем розпізнавання облич в retail необхідно забезпечити високу корисність, привабливість, зручність та інноваційність цих систем, а також враховувати психологічні та соціальні фактори, що впливають на ставлення споживачів до цих технологій [5].

Узагальнюючи, системи розпізнавання облич в retail грають ключову роль у забезпеченні безпеки, персоналізації обслуговування та оптимізації управління запасами. Вони дозволяють ефективно виявляти потенційні загрози, надавати індивідуалізовані послуги та покращувати стратегії стоку. Однак впровадження цих технологій вносить виклики, такі як технічні обмеження, високі витрати та питання

конфіденційності даних. При цьому вирішення цих викликів вимагає уважного планування та впровадження заходів безпеки для забезпечення успішного та ефективного функціонування систем розпізнавання облич в retail сфері.

Література

1. Курта І. В., Лагун А. Е. Розроблення системи розпізнавання людських облич для відеоспостереження. Автоматика, вимірювання та керування. Т. 2, № 1(2), 2020. С. 57–58.
2. Facial Recognition in Retail Stores. URL: <https://www.sergiomannino.com/insights/facial-recognition-in-retail-stores>.
3. Oloyede M.O., Hancke G.P. & Myburgh H.C. A review on face recognition systems: recent approaches and challenges. Multimed Tools Appl, 2020. №79. 27891–27922.
4. The retail stores you probably shop at that use facial-recognition technology. URL: <https://www.businessinsider.com/retail-stores-that-use-facial-recognition-technology-macys-2021-7>.
5. Лі Ч., Чжан Х., Лю Ж., та ін. Розпізнавання облич в ритейлі: огляд та перспективи. IEEE Access, 2019. №7. 140701-140721.
6. Кім Д. Правові та етичні аспекти використання систем розпізнавання облич в ритейлі. Journal of Business Ethics, 2017. №141(2). Р. 269-283.

Блатін С.,

*студента 4-го курсу факультету адвокатури та антикорупційної діяльності,
Національний університет “Одеська юридична академія”*

РОЛЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ МЕДІАЦІЇ

Сучасний досвід багатьох розвинутих країн свідчить про те, що медіація виступає як ефективний, економічно вигідний та оперативний метод досягнення консенсусу та вирішення конфліктів, порівняно з судовим вирішенням спорів. Варто відзначити, що компроміс та урегулювання можуть бути досягнуті не лише у спірних питаннях, що виникають у сімейних, цивільних, господарських, корпоративних відносинах, але й навіть у певних кримінальних провадженнях.

В результаті довготривалої законотворчої роботи Верховної Радою України 16 листопада 2021 року було прийнято Закон про медіацію [1]. З метою подальшого створення законодавчого механізму для успішного становлення медіації в Україні діяльність законодавців, науковців та професійних громадських організацій має бути спрямована на розробку та прийняття відповідних підзаконних нормативно правових актів та пошук шляхів для повноцінного запровадження інституту медіації як альтернативного інструменту вирішення трудових спорів.

Запровадження в Україні медіації, як одне із нагальних питань в межах правової доктрини досліджується й обговорюється вже багато років. Аналізуючи національне законодавство, потрібно зазначити, що про необхідність запровадження процедур примирення за участю посередника (медіатора) вказувалось ще У Законі України “Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу” визначено, що медіація представляє собою переговори за участю нейтрального посередника, добровільний та конфіденційний процес. В цьому процесі нейтральна третя сторона сприяє досягненню конфліктуючими сторонами взаємоприйнятої угоди. Медіація виступає як метод, в рамках якого сторони контролюють і володіють як самим процесом, так і його результатом - угодою. Сучасний розвиток інформаційних технологій та воєнний стан роблять актуальними питання використання цифрових технологій для захисту прав, включаючи сферу медіації.

Інтенсивний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та процеси глобалізації роблять обмін інформацією більш доступним на всіх рівнях взаємовідносин людей, включаючи публічне управління та адміністрування. Однак технології не завжди можуть повністю вирішити або усунути проблеми, що виникають в цьому контексті.

Сучасні дослідники закликають використовувати альтернативні методи для вирішення конфліктів [2, с. 66]. Одним з таких методів є медіація, яка, хоча не є новою ідеєю, залишається недостатньо дослідженою. Останнім часом медіація виходить за рамки звичайного методу вирішення конфліктів і застосовується в багатьох сферах суспільного життя.

Цифрові технології відіграють значну роль в процесі медіації, роблячи її більш доступною та ефективною. Інтернет та цифрові комунікаційні засоби дозволяють учасникам конфлікту взаємодіяти з віддаленими медіаторами. Це особливо корисно в ситуаціях, коли сторони знаходяться в різних географічних регіонах або коли участь в зустрічі особисто неможлива, наприклад, через пандемію. Цифрові платформи для медіації можуть забезпечити вищий рівень конфіденційності, оскільки забезпечують безпеку обміну інформацією між сторонами та медіатором.

Цифрові засоби дозволяють зберігати всю необхідну документацію та записи засідань медіації в електронному форматі [3, с.93]. Це полегшує процес архівування та доступ до інформації для всіх учасників. Цифрові платформи можуть надавати інструменти для вирішення конфліктів, наприклад, онлайн-дошки для створення спільних документів, веб-камери для візуального спілкування та системи голосового чату для обговорення питань. Використання цифрових технологій може зменшити витрати на проведення медіації, так як не потребує фізичної присутності сторін або медіаторів у спеціальних приміщеннях. Цифрові платформи можуть надавати інструменти для автоматизації певних аспектів процесу медіації, таких як нагадування про зустрічі, створення звітів і планів дій.

Таким чином, варто констатувати той факт, що цифрові технології полегшують доступ до медіації, допомагають сторонам ефективно вирішувати конфлікти та забезпечують більш швидкий та зручний процес.

Література

1. Закон України «Про медіацію». Закон України від 16.11.2021 р №1875-IX. Газета Голос України 15 грудня 2021 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20#Text>
2. Бородін Є. Є. Механізм медіації в системі публічного управління. *Дніпро*, 2019. 245 с. URL: http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/2_2019/8.pdf
3. Медіація в Україні: проблеми теорії та практики. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 1. С. 92–100.

АНГЛОМОВНІ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ**Tsarelunga V.O.,***1-year student of the Department of law and Economics,**International Humanitarian University***UKRAINE'S ROLE AND PLACE IN THE IMPLEMENTATION OF THE
EUROPEAN UNION'S TRANSPORT POLICY**

Ukraine plays an important role in the foreign policy of the European Union because of its geographical location. The country is both an important transit hub and a vital link between Eastern and Western Europe. Thanks to its borders with the EU, Ukraine began to play a significant role in transport corridors, providing an opportunity for global trade, as well as the exchange of goods and services between Europe and Asia [1 – 2].

The EU gradually became the main trading partner - its share in Ukraine's foreign trade in 2013-2021. increased from 32.1% to 39.2%. According to the results of the first half of 2022, the share of the EU reached 52.2% 70, and in general, the volume of Ukraine's exports in the European direction increased compared to the first half of 2021 (fig. 1) [3 – 4].



Fig. 1. The role of Ukraine in the EU transport policy (1996-2022) [4]

But now in Ukraine there is a full-scale war and this is a big problem not only for us, but also for the entire world market. Because the aggressor country blocks most of the transport corridors. Having closed the Black Sea to Ukraine's foreign trade, they

suspended the work of the port system of Ukraine, and also periodically destroy our port information structure: trade with the European Union has become an important foreign economic factor in the stability of the open economy of Ukraine in the conditions of Russian aggression. A vital transport route for energy supplies from Eastern Europe to the EU runs through Ukraine.

But let's not forget also about the aviation industry of Ukraine, which is also a big part of the transport policy of the European Union. Before the war, we had such aircraft as Antonov and Mriya An-225. The dream is the only aircraft in the world of ultra-large carrying capacity. This aircraft could carry many large cargo anywhere in the world in a short period of time. All its flights were prescribed in advance and had a large demand in the EU. Net profit amounted to UAH 677 million against UAH 496 million in the first three quarters of 2020. Now this plane was torn up and there is no way to work, especially the sky over Ukraine for civil aviation is closed. We urgently need to solve all these issues and problems with the aviation and port industries in order to quickly return to a stable market with the EU.

My suggestions to this is to more develop motor transport logistics and make even more checkpoints on the cardon to remove the problem with long queues with vagzhaykov. So that from us/to us viizdzhalo/the big few hundred heavyweights with loads call in. That is, we will replace aviation and ships with transport. We cannot solve all this only by negotiations with the aggressor country, because they do not follow the agreement (previously we had a grain agreement, but the aggressor country broke it)

Ukraine is important for the overall prosperity and sustainable development of the region in terms of energy and transport security, as well as environmental and border security.

So, Ukraine has always played an important role in the transport policy in the EU, and despite the current situation of the war in the country, we remain partners with the EU and do everything possible to catch up with the same pace in transport policy as before the war. I think we will succeed and we will definitely become a country with a developed economy and we will be accepted into the European Union.

References

1. Mission of Ukraine to the European Union. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/en/2633-relations/galuzeve-spivrobitnictvo/transport>.
2. European integration in the conditions of war. URL: https://razumkov.org.ua/images/journal/NSD187-188_2022_ukr_full.pdf.
3. The transport policy of the European Union. URL: <https://eu-ua.org/yevrointehratsiia/transport/>.
4. Антощишина Н.І. Інтеграційні процеси транспортної системи України в ЄС. *Ефективна економіка*. 2010. № 13. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2423>.

Pryhodnytskyi A.V.,

*First-year student of the Department of Law and Economics,
International Humanitarian University*

CURRENT TRENDS OF GLOBAL FINTECH MARKET

Financial technology, or FinTech, is an industry consisting of companies that utilize technology and innovation to compete with traditional financial organizations such as banks and intermediaries in the financial services market. Currently, FinTech encompasses numerous technological startups as well as established large organizations seeking to enhance and optimize financial services [1].

The FinTech market is growing each year. The global financial technology market is estimated at 165.17 billion US dollars, and it is projected to surpass 400 billion US dollars by 2027. The financial technology market is growing at an average rate of 25.18%. In 2021, over 26,000 FinTech startups were launched. In total, in 2022, digital payments were made for a sum of 8.49 trillion US dollars. According to forecasts, by 2026, the FinTech industry will reach \$324 billion with a compound annual growth rate (CAGR) of 25.18% [2].

Key factors driving rapid growth of global FinTech market are the following:

1. Advancements in automation technology.
2. The proliferation of online services and applications.
3. Improved accessibility and reduced costs.

4. Favorable regulatory environments and evolving consumer demands have further stimulated the market.

Digital banking is the largest segment in the FinTech industry. In the United States, the adoption of digital banking has steadily increased from 61.3% in 2018 to 65.3% in 2022 [2]. Estimates suggest that digital payments worldwide will reach 8.49 trillion US dollars this year, with an average annual growth rate of 12.31% until 2027. China leads in the total transaction value, amounting to 3.5 trillion US dollars.

The main challenge faced by banks and FinTech companies in Ukraine is considered to be outdated and unfavorable legislation [3]. Participants in the market believe that it can be revitalized through significant legislative changes, including remote customer identification and the implementation of the European PSD2 directive, which requires banks to provide access to third parties. Among other major barriers hindering the development of Ukrainian FinTech are a lack of funding, difficulty in forming partnerships, and a low level of financial literacy. The market also lacks external capital, with approximately 61% of FinTech companies self-funding, slowing down sector growth and hindering rapid expansion.

According to experts, the average FinTech company in Ukraine as of December 2019 has been operating for over three years, fully self-funded, unaffiliated with banks or banking groups, focused on corporate clients, and led by individuals with experience in traditional financial services [3]. The lack of cooperation between FinTech startups and banks is a pressing issue. Among the surveyed companies, 98% do not have banks, banking groups, corporate accelerators, or other banking-related entities among their shareholders. Only 46.3% of respondents provide at least one product or service from a bank, and 60.8% most often observe the reluctance of the traditional banking system to adopt new technologies developed by FinTech companies [3].

The global fintech market is continually growing and undergoing innovations. Several key directions are pivotal for its further advancement could be the following ones:

1. Regulatory harmonization: Standardization and harmonization of laws for fintech companies on an international level, reducing administrative barriers for global expansion.

2. Cross-border payments and transnational services: Supporting and developing technologies that facilitate easy and swift international payments and financial transactions.

3. Security and data protection: Developing and implementing state-of-the-art security technologies to safeguard clients' financial data on an international scale.

4. Innovation and technological breakthroughs: Consistent exploration of new technologies and innovations like artificial intelligence, blockchain, Internet of Things, which can enhance financial services.

5. Collaboration and partnership: Engaging fintech companies to collaborate with other players in the financial sector to create new services and products.

6. Financial openness: Developing standards and technologies that enable open access to financial data, fostering innovation and competition.

The global fintech market necessitates a fusion of regulatory solutions, technological innovations, and collaboration among stakeholders to create a conducive environment where financial technologies can thrive and advance on a global scale.

References

1. Fintech Market Size & Future Growth (2023-2027). URL: <https://explodingtopics.com/blog/fintech-market>.
2. Global FinTech Market Insights and Forecast to 2028. URL: <https://reports.valuates.com/market-reports/QYRE-Othe-2W194/fintech>.
3. How FinTechs are moving mountains and moving mainstream. URL: https://www.ey.com/en_gl/financial-services-emeia/how-fintechs-are-moving-mountains-and-moving-mainstream.

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	
Толкачова Г.В., Пантус І.В. ФОРМУВАННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ НА ПОСЛУГИ ЕЛЕКТРОННИХ КОМУНІКАЦІЙ	3
Удод В.В. КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	6
Ринкун М. В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ	10
Парамонова Ю.Є. СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ТА СТАБІЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СТРУКТУР	12
Дідух А.С. ЗАГРОЗИ БАНКІВСЬКІЙ БЕЗПЕЦІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙНИ	14
Степаненко Р. А. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ВІЙНИ	18
Тарасова А. В. ПРОБЛЕМИ МОНОПОЛІЗМУ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ	20
Запорожець О. О. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ	23
Толкачова Т.А., ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ІСНУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	27
Кутас А. П. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ	30
Самохвал А.В. РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ МЕТОДАМИ ЕКОНОМІЧНОГО І ПОЗАЕКОНОМІЧНОГО ХАРАКТЕРУ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ	33
Явдик Д. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРАВОВІДНОСИНИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	36
Лазареско А.І. ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	39
Зайченко П.М. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	43
Зідрашко О.О.	45

РОЛЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ	
Комарденко В.О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ВІЙНИ	48
Зубков Ю. Р. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ	52
Дорошенко А. В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ У ВІЙСЬКОВИЙ ЧАС	56
Індач Ю. О. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА БАЗІ БЮДЖЕТУВАННЯ	60
Масленкова Є. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ	63
Фінченко Є.А. РОЛЬ ЖІНОК В ЕКОНОМІЦІ ТА БІЗНЕСІ: ВИКЛИКИ ТА СПРИЯННЯ РІВНОСТІ СТАТЕЙ	67
СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	
БЕЛОУС К.В., МЕЛЬНИК Ю.О. ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ В МЕНЕДЖМЕНТІ: ЗАГРОЗА ЧИ ДОПОМОГА	71
Корнілова О.В., ПРОЕКТНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	74
Белоус К.В., Нагорна С.І. «СОФТ» ТА «ХАРД» НАВИЧКИ УСПІШНОГО МЕНЕДЖЕРА СУЧАСНОСТІ	76
Сергєєва О.А. ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ПРОЄКТНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ	79
Вододюк А.Р. ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ РЕКЛАМИ В ПРОЄКТНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ	82
Бенецька А. М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЄКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	84
Гунчак Б.С. ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ	86
Криворутченко О. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИБОРУ РОЗВИТКОВОЇ СТРАТЕГІЇ СТАРТАПУ	88
Мельніков О. С. ЛОГІСТИЧНІ ВИКЛИКИ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОЄКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПОСЕРЕДНИЦТВІ	91
Прутян А.С. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОГРЕСУ ЕКОНОМІКИ	94

Осадчук А.В. ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНДЖМЕНТ ТА ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ: ЖІНКИ В ЛІДЕРАХ ІННОВАЦІЙ	97
Заставнюк Я. А. АДАПТАЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ДО ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	100
Капелюш А.О. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ І СТВОРЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ	103
Озбатур Д.Н. ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ: КЛЮЧ ДО ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	106
Човганський Б.Ю. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ	108
Собко Є.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	111
Дем'янова Т.І. КРЕАТИВНІСТЬ ТА ІНОВАЦІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ: СТИМУЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ТВОРЧИМ ПРОЦЕСОМ	113
Носуленко О.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В МЕНЕДЖМЕНТІ ОРГАНІЗАЦІЙ	116
Кріжановська А.О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА РОБОЧІ МІСЦЯ В БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩІ	119
Петросюк В.В. УПРАВЛІНСЬКА КУЛЬТУРА В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	122
Беспалова Е.С. РОЗРОБКА СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ДЛЯ ПРОЕКТНИХ КОМАНД	125
Кравченко В.В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: КЛЮЧ ДО УСПІХУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ	128
Нігуренко А. С. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ: МОТИВАЦІЯ ТА РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ	131
Гончаренко В. І. ДИЗАЙН-СИСТЕМА ДЛЯ СТАРТАПІВ: ОПТИМІЗАЦІЯ ВІЗУАЛЬНИХ КОДІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОЄКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	134
Петрюк Ю.В. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ	137
Чуба В. В. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ВІЙНИ	141
СЕКЦІЯ 3.	

**ІНСТИТУЦІЙНІ ТА ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КІБЕРБЕЗПЕКИ**

Сльцов Д. В. КІБЕРСЕРЕДОВИЩЕ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ	146
Козлова Т.О. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЄКТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ІНТЕГРАЦІЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ	150
Шиян Л.М. СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПРОЄКТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ІНТЕГРАЦІЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ	152
Калашников Е.А. ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ РОЗУМНОГО РОЗПІЗНАВАННЯ ОБЛИЧ У СФЕРІ RETAIL	155
Блатін С. РОЛЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ МЕДІАЦІЇ	158
СЕКЦІЯ 4. АНГЛОМОВНІ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ	
Tsarelunga V.O. UKRAINE'S ROLE AND PLACE IN THE IMPLEMENTATION OF THE EUROPEAN UNION'S TRANSPORT POLICY	161
Pryhodnytskyi A.V. CURRENT TRENDS OF GLOBAL FINTECH MARKET	163

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ
РОЗВИТОК
СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ**

МАТЕРІАЛИ

ХІІ всеукраїнської наукової конференції
студентів, аспірантів та молодих вчених

м. Одеса,

30 листопада 2023 року