



ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ,
ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

ЗБІРНИК
СТУДЕНТСЬКИХ НАУКОВИХ ПРАЦЬ
приурочений 155-річчю від дня народження
професора Іполита Івановича Корабльова

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ЗБІРНИК СТУДЕНТСЬКИХ
НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

УМАНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

**приурочений 155-річчю від дня народження професора
Іполита Івановича Корабльова**

**ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**

Умань 2026

Рекомендовано до друку вченою радою факультету економіки, підприємництва та інформаційних технологій Уманського національного університету, протокол № 5 від 24.04.2026 року

Редакційна колегія: О.О. Непочатенко – доктор економ. наук (головний редактор); Ю.А. Цимбалюк – кандидат економ. наук; Р.П. Мудрак – доктор економ. наук; М.І. Мальований – доктор економ. наук; Ю.О. Нестерчук – доктор економ. наук; Л.Ю. Мельник – доктор економ. наук; С.Ю. Соколюк – доктор економ. наук; О.Г. Пенькова – доктор економ. наук; А.А. Осіпова – кандидат економ. наук; О.Т. Прокопчук – доктор економ. наук; Р.І. Ліщук – кандидат технічних наук; Г.Ю. Аніщенко – кандидат економ. наук; О.В. Жарун – кандидат економ. наук; Ю.В. Улянич – кандидат економ. наук (відповідальний секретар).

Автори вміщених матеріалів несуть відповідальність за достовірність інформації Збірник студентських наукових праць Уманського національного університету. Факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань: 2026. – 269 с.

Збірник містить доповіді здобувачів освіти розглянуті на Всеукраїнській студентській науковій конференції, приуроченій 155-річчю від дня народження професора Іполита Івановича Корабльова, що відбулася 16 квітня 2026 року в Уманському національному університеті, м. Умань.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ ЕКОНОМІКИ

<i>Булгакова Н.В.</i> Сутність, значення та система показників рентабельності діяльності підприємства	6
<i>Голубенко Є.В.</i> Сутність та структура інтелектуального потенціалу підприємства в умовах економіки знань	7
<i>Лукашенко С.М.</i> Сутність та класифікація стимулювання праці персоналу підприємства	9
<i>Мазурик К.П.</i> Ризики цифровізації економіки: кіберзагрози, інформаційна асиметрія та нові підходи до їх мінімізації	11
<i>Павлюченко Д.І.</i> Теоретичні домінанти формування, розподілу та використання прибутку підприємства	14
<i>Пилипенко Д.М.</i> Аналіз функціонування та концентрації ринку ритуальних послуг Черкащини	15
<i>Прокопенко А.В.</i> Гендерний підхід при формуванні соціальної політики	18
<i>Путенко А.О.</i> Сутність та стратегічні характеристики імпортової діяльності підприємства в умовах глобалізації	20
<i>Терещук А.А.</i> Економіка безкоштовних продуктів: аналіз вартості персональних даних	22
<i>Чорний О.О.</i> Сутність поняття «конкурентні переваги підприємства»	24
<i>Шаманський О.О.</i> Теоретико-методичні засади формування конкурентних переваг підприємства	27

СЕКЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

<i>Басун К.О.</i> Соціальне партнерство як чинник забезпечення стабільності на ринку праці	29
<i>Білова А.О.</i> Вплив інфляції на фінансові рішення підприємств і споживачів	31
<i>Бленда Я. Ю.</i> Адаптація збутової діяльності підприємств до кризових змін споживчого ринку	33
<i>Владова А.І.</i> Система соціального страхування в Україні та шляхи її удосконалення	35
<i>Гут Н.Р.</i> Вплив військових конфліктів на міжнародну торгівлю та економічні зв'язки	38
<i>Дзеціна Т.С.</i> Удосконалення системи соціального захисту населення в Україні	40
<i>Довгань Н.С.</i> Корпоративна соціальна відповідальність у структурі сучасних бізнес-моделей компаній	42
<i>Загребельний І.М.</i> Міграція працездатного населення в Україні: особливості та шляхи подолання	45
<i>Загребельний І.М.</i> Особливості соціального підприємництва як інструменту економічної адаптації та соціального забезпечення в умовах війни	48
<i>Зеленецька Н.Т.</i> Державна підтримка зайнятості молоді: сучасний стан та напрями вдосконалення	50
<i>Крочак М.Д.</i> Торговельна діяльність як різновид господарської діяльності	52
<i>Легедза В.В.</i> Штучний інтелект у підприємницькій діяльності: можливості та ризики	55
<i>Лукацький І. М.</i> Роль благодійних фондів в системі соціальної роботи	57
<i>Мазурок О.В.</i> Шляхи підвищення ефективності матеріально-технічного забезпечення підприємства	59
<i>Майданик Б.В.</i> Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства	62
<i>Майданюк О.О.</i> Психологія підприємництва: як мислення впливає на успіх у бізнесі	64
<i>Мамчак Н.С.</i> Роль профорієнтації у соціальному становленні сучасної молоді людини	66
<i>Мурга С.О.</i> Формування ефективної системи управління персоналом підприємства	68
<i>Новосельцев А.В.</i> Стратегічні аспекти розвитку підприємств в умовах трансформації ринку	71
<i>Онищук З.В.</i> Вплив сезонних коливань попиту на асортиментну політику підприємства	73
<i>Пустовойтенко О.А.</i> Соціально-економічні важелі формування стратегії управління персоналом підприємства	75
<i>Соколюк А.С.</i> Моделі реінтеграції військовослужбовців через інструменти соціального забезпечення	78
<i>Сорушева О.Д.</i> Молодіжний сегмент ринку праці України в умовах війни	80
<i>Супрун І.М.</i> Інноваційні методи управління персоналом в сучасних соціальних умовах	82
<i>Ткаченко К.В.</i> Socio-economic effects of the functioning of small and medium-sized businesses in Ukraine	85
<i>Чернега А.Ю.</i> Соціально-економічні проблеми розвитку підприємництва у воєнний період	87
<i>Шеленгівська Т.О.</i> Демографічні втрати населення України в умовах війни	90

<i>Шеленгівський А.Л.</i> Діджиталізація аграрного сектору економіки України	93
<i>Шульга І.А.</i> Управління прибутковістю агропідприємства в умовах невизначеності	95
<i>Шульга Б.А.</i> Впровадження сучасних технологій управління персоналом організації	98
<i>Щербакова А.О.</i> Соціальне забезпечення внутрішньо переміщених осіб в Україні: інституційні виклики та напрямки модернізації	100
<i>Ямбуренко М.М.</i> Трансформація агрологістики України в умовах глобальної нестабільності: виклики, сценарії та перспективи розвитку	102
<i>Мазур С.Ю.</i> Використання методів інтелектуального аналізу в медичному забезпеченні соціального захисту	105

СЕКЦІЯ ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА СТРАХУВАННЯ

<i>Баранов О.Ю.</i> Вплив штучного інтелекту на фінансовий сектор	107
<i>Бухенко В.А.</i> Кредитний механізм аграрних підприємств в контексті сучасних умов	109
<i>Гончарук В.В.</i> Розвиток інтернет-банкінгу в Україні	111
<i>Гончарук В.В.</i> Тенденції розвитку фінансового ринку в Україні	113
<i>Горовий С.В.</i> Цифрова гривня: можливості впровадження	115
<i>Зубарев В.В.</i> Державний борг України: динаміка, структура та ризики	117
<i>Казанаскайте Т.В.</i> Політика обов'язкових резервів у сучасних умовах	120
<i>Капшукова О.О.</i> Цифровізація банківського кредитування аграрних підприємств в умовах воєнної економіки	123
<i>Капшукова О.О.</i> Агрострахування як інструмент фінансового менеджменту ризиків аграрних підприємств в умовах війни	126
<i>Коблик М.С.</i> Сучасні фінансові інструменти грошового ринку в Україні	130
<i>Кокоріна С.М.</i> Валютна політика України в умовах глобальної нестабільності	132
<i>Мамалига Л.</i> Кооперативний рух Галичини (кінець ХІХ – поч. ХХ ст.) Як приклад економічної самоорганізації	134
<i>Матеранська В.А.</i> Валютний ринок України в умовах воєнного стану	136
<i>Осичка А.О.</i> Емісія грошей як інструмент макроекономічного регулювання	139
<i>Павлова Є.О.</i> Вплив війни на державний бюджет України	141
<i>Панченко Р.В.</i> Зелена економіка та фінансування сталого розвитку	143
<i>Прокопенко А. В.</i> Роль інвестиційної діяльності страховиків у розвитку фінансового ринку України	145
<i>Прокопенко А. В.</i> Зелені облігації як інструмент сталого фінансування	146
<i>Семененко С.П.</i> Особливості функціонування системи місцевого оподаткування в Україні	149
<i>Сінчук Я.М.</i> Формування стратегічно важливих страхових компаній в Україні	151
<i>Скрипник О.Г.</i> Напрями впливу податкової політики на економічний розвиток держави	154
<i>Сліпенко Т.А.</i> Зелені облігації та кредити як інструмент фінансування енергозалежності України	156
<i>Стратан Д.О.</i> Інтеграція України у світову фінансову систему	158
<i>Терещук Д.</i> Традиції меценатства у фінансовій культурі українців: благодійницька діяльність родини Терещенків	160
<i>Федечко Т.Р.</i> Вплив небанків на розвиток сучасної банківської системи	162
<i>Цистанов В.В.</i> Проблеми розвитку фінансового ринку України в контексті сучасних умов	164
<i>Цистанов В. В.</i> Сучасний стан та стратегічні напрями розвитку ринку цінних паперів в Україні	167
<i>Шиманська П.О.</i> Трансформація банківської діяльності під впливом воєнного стану в Україні	169
<i>Ярушкевич Д. В.</i> Цифровізація банківських послуг як ключовий напрям розвитку банківської системи України	172

СЕКЦІЯ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ

<i>Аветян С.В.</i> Удосконалення організації обліку, контролю та аналізу розрахунків з дебіторами	175
<i>Видрик О.О.</i> Удосконалення організації обліку та контролю виробничих запасів	177
<i>Войчук М.С.</i> Особливості бухгалтерського обліку витрат обігу в торгівлі	180
<i>Воронова Б. В.</i> Облік запасів в умовах автоматизації та штучного інтелекту	183
<i>Гаврилюк Є.А.</i> Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємства	185
<i>Горбатюк І.В.</i> Цифровізація обліку та оподаткування ФОП в Україні: сучасні виклики та можливості	187

<i>Гудзенко В.М.</i> Організація обліку та контроль поточних біологічних активів	189
<i>Гуленко М. Є.</i> Проблеми обліку доходів і фінансових результатів сільськогосподарського підприємства	191
<i>Заболотній Р.В.</i> Особливості формування собівартості продукції зернових культур	193
<i>Капшукова О.О.</i> Цифрова трансформація аудиту: використання штучного інтелекту та аналітики великих даних у підвищенні ефективності аудиторської діяльності	195
<i>Курок Б. О.</i> Концептуальні засади трансформації управлінського обліку у фермерських господарствах	200
<i>Манойленко А.А.</i> Проблеми обліку витрат на виробництво продукції тваринництва	202
<i>Манойло О.О.</i> Аудит грошових коштів підприємства в умовах цифровізації: сучасні підходи та ризик-орієнтована методика	204
<i>Новодворський Д.О.</i> Оптимізація обліку грошових коштів і розрахунків підприємства в умовах цифровізації	206
<i>Пеньковський Б.Д.</i> Внутрішній контроль розрахунків з підзвітними особами в умовах цифровізації	208
<i>Пилипенко Д.М.</i> Обліково-економічне обґрунтування ефективності використання КЕП	210
<i>Салтикова Є.А.</i> План рахунків як інструмент обліку на підприємстві	212
<i>Семененко І.В.</i> Застосування РРО/ПРРО у діяльності фоп: практичні аспекти та проблемні питання	214
<i>Ситнік М.В.</i> Облік і контроль розрахунків за соціальним страхуванням	216
<i>Титоренко В.С.</i> Формування облікової інформації та організація економіко-статистичного аналізу собівартості продукції	219
<i>Фаренюк Н.В.</i> Цифровізація бухгалтерського обліку: сучасні тенденції та перспективи розвитку	221
<i>Фіщенко П.В.</i> Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами на виробництво продукції рослинництва	223
<i>Юхимчук А.О.</i> Сучасні виклики обліку та оподаткування ФОП третьої групи в Україні	225
СЕКЦІЯ МАРКЕТИНГУ	
<i>Бондар О. А.</i> Використання штучного інтелекту в маркетингових стратегіях підприємств	228
<i>Бринько А.М.</i> Маркетингове дослідження цифрових комунікацій бренду comfy в соціальних мережах	231
<i>Бринько А.М.</i> Організація логістики в електронній торгівлі: особливості українського ринку	233
<i>Височанська В. В.</i> Ціноутворення як ключовий фактор формування прибутку підприємства	234
<i>Григоренко У. С.</i> Використання big data для персоналізації реклами	239
<i>Злиденна П.С.</i> Адаптивні механізми управління ціновими ризиками підприємства в кризових умовах	241
<i>Капшукова О.О.</i> Алгоритмічна торгівля як фактор трансформації сучасних біржових ринків	243
<i>Корольова Л.А.</i> Управління якістю продукції в аграрному бізнесі: стан, особливості та маркетингові аспекти розвитку	247
<i>Марченко Б.М.</i> SMM-стратегії українських брендів в умовах воєнного часу	250
<i>Семенюк В.Р.</i> Контент-маркетинг у B2B-секторі: інструменти побудови довіри та довгострокових відносин з корпоративними клієнтами	253
<i>Сліпенко Т.А.</i> Безпека у сфері кібернетичних загроз для функціонування фондових бірж: актуальні ризики та системи оборони	256
<i>Шепіль В.М.</i> Поведінка споживачів і маркетингові стратегії в електронній комерції: аналіз взаємодії	258
<i>Шпак О. М.</i> Вплив соціальних мереж на поведінку споживачів в умовах цифрової трансформації	260
<i>Євтушенко С.Г.</i> Ринок мінеральних добрив України: структурні характеристики, поведінкові аспекти та перспективи	263
<i>Кокодзій М.І.</i> Управління фінансово-економічною стійкістю аграрних підприємств в умовах кризи	267

СЕКЦІЯ ЕКОНОМІКИ

СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Булгакова Н.В. – 11 м-д-е група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник: Ревуцька А.О. - к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки Уманського національного університету

Етимологія поняття «рентабельність» виводиться з категорії «рента», що історично позначала дохід на фактори виробництва, проте в умовах сучасної ринкової трансформації цей термін трансформувався в інтегральний індикатор ефективності всіх видів діяльності суб'єкта господарювання - операційної, інвестиційної та фінансової. У системі економічних знань рентабельність посідає чільне місце як відносний показник прибутковості, що, на відміну від абсолютного показника прибутку, дозволяє здійснювати об'єктивний компаративний аналіз ефективності підприємств незалежно від масштабу їхньої діяльності. Фундаментальні підходи П. Самуельсона [5] трактують рентабельність як безумовну винагороду за підприємницький хист, інноваційну активність та готовність до ризику в умовах ринкової неовизначеності. Водночас вітчизняна наукова школа (В.Я. Горфінкель, В.А. Швандар [1]) розглядає її як головну передумову розширеного відтворення та фінансової автономії бізнесу.

Сучасний науковий дискурс виходить за межі базових дефініцій, позиціонує рентабельність як універсальний діагностичний інструмент стратегічного управління. Сутність цієї категорії найповніше розкривається через кореляцію отриманого фінансового результату із залученими ресурсами або понесеними витратами. Нормативно-правове підґрунтя формування показників рентабельності в Україні базується на П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», що класифікує прибуток за видами діяльності, тоді як Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) розглядають ці індикатори через призму корисності інформації для зовнішніх стейкхолдерів — інвесторів та кредиторів — при оцінці майбутніх грошових потоків [3; 4; 6].

У системі сучасного фінансового менеджменту аналіз рентабельності виконує низку критично важливих функцій. По-перше, функцію діагностики та оцінки, виступаючи критерієм якості управлінських рішень та ідентифікатором «проблемних зон» у діяльності. По-друге, функцію планування та мотивації, оскільки показники прибутковості формують базу для внутрішнього бюджетування та встановлення цільових орієнтирів центрів відповідальності. По-третє, функцію інвестиційної привабливості, адже саме рентабельність капіталу є ключовим маркером віддачі на вкладені кошти для власників та акціонерів. Нарешті, стратегічна роль рентабельності виявляється у забезпеченні фінансової стійкості, мінімізації ризиків банкрутства та формуванні податкової бази держави.

Комплексна оцінка ефективності підприємства потребує застосування розгалуженої системи показників, що охоплює рентабельність активів (ROA), власного капіталу (ROE), реалізації (ROS) та витрат. Така ієрархічна структура дозволяє не лише констатувати загальний рівень прибутковості, а й проводити факторний аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх детермінант. В умовах економічної нестабільності, валютних коливань та високої вартості запозичень, управління рентабельністю стає безальтернативним механізмом пошуку внутрішніх резервів підвищення ефективності, що гарантує конкурентоспроможність та довгострокове зростання ринкової вартості підприємства [2].

Резюмуючи викладене, слід зазначити, що рентабельність є ключовим медіатором між операційними процесами та стратегічними цілями бізнесу. Вона синтезує в собі результативність використання ресурсного потенціалу та ефективність управлінської парадигми, виступаючи фундаментальним індикатором життєздатності підприємства в динамічному середовищі. Належна увага до системи показників рентабельності дозволяє трансформувати прибуток із пасивного результату діяльності в активний інструмент інноваційного розвитку та інвестиційного прориву.

Список використаних джерел:

1. Коваленко О.В., Лазоренко В.В. Економіка підприємства: підручник. Харків: Вид-во НТУ «ХП», 2021. 480 с.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ): офіц. пер. Київ: Міністерство фінансів України, 2023. 1550 с.
3. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО): офіц. вид. Київ: Міністерство фінансів України, 2023. 892 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник. 8-ме вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2022. 700 с.
5. Samuelson P.A., Nordhaus, William D. Economics. 21st ed. McGraw- Hill, 2024.
6. Шандова Н.В., Мешкова-Кравченко Н.В., Дорогань О.І. Оцінка рентабельності підприємства на основі факторного аналізу за моделлю Дюпона. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2023. Т. 325, № 3. С. 104-110.

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

**Голубенко Є.В. – 21 к-е група, факультет економіки, підприємництва
та інформаційних технологій**

**Науковий керівник: Ревуцька А.О. - к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки Уманського національного університету**

В умовах сучасної глобалізації та стрімкої цифровізації інтелектуальний потенціал підприємства трансформувався з допоміжного чинника у

фундаментальний стратегічний ресурс. Він визначає здатність суб'єкта господарювання не лише генерувати нові знання та впроваджувати інновації, а й підтримувати динамічну конкурентоспроможність у високоерозійному ринковому середовищі. На відміну від матеріальних активів, інтелектуальний потенціал репрезентує інтегровану систему знань, творчих здібностей персоналу, інформаційних ресурсів та організаційних умов, що забезпечують безперервну акумуляцію та комерціалізацію інтелектуального капіталу [1].

У науковому дискурсі інтелектуальний потенціал розглядається як складна, динамічна категорія, що виходить за межі статичних нематеріальних активів. Якщо інтелектуальний капітал фіксує наявний стан ресурсів, то потенціал відображає приховані можливості підприємства до майбутнього розвитку та адаптації. Методологічно доцільно виділяти три фундаментальні складові структури інтелектуального потенціалу: людський, організаційний (структурний) та ринковий (клієнтський) капітали [2; 3].

Людський потенціал є первинним елементом цієї системи, оскільки саме персонал є носієм унікальних компетенцій, креативного мислення та досвіду. Він формує базис для генерування інноваційних ідей та прийняття ефективних управлінських рішень. Проте для трансформації індивідуальних знань у колективний результат необхідний розвинений організаційний потенціал. Він охоплює внутрішні бази даних, патенти, авторські права, системи управління знаннями та корпоративну культуру. Саме структурний капітал забезпечує інституціоналізацію інтелектуальних здобутків, дозволяючи знанням залишатися в межах підприємства навіть після зміни кадрового складу [4].

Завершальною ланкою є ринковий (клієнтський) потенціал, що визначає здатність підприємства ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем. Він включає ділову репутацію, силу бренду та лояльність стейкхолдерів. Ринковий потенціал є механізмом комерціалізації внутрішніх інтелектуальних напрацювань, перетворюючи їх на стійкі конкурентні переваги та додану вартість [5].

Роль інтелектуального потенціалу у забезпеченні конкурентоспроможності полягає у створенні унікальних активів, які практично неможливо скопіювати або швидко замінити. Це забезпечує підприємству можливість реалізовувати стратегію випередження через постійне оновлення продуктової лінійки та оптимізацію бізнес-процесів. Крім того, високий рівень інтелектуального потенціалу істотно підвищує інвестиційну привабливість та ринкову вартість компанії, що є критично важливим для залучення партнерів у довгостроковій перспективі [6].

Отже, слід зазначити, що інтелектуальний потенціал виступає ядром сучасної бізнес-моделі. Його ефективне управління вимагає синергії між розвитком креативності персоналу, вдосконаленням внутрішньої інфраструктури та зміцненням ринкових позицій. Для вітчизняних підприємств інвестиції в науково-дослідні роботи та інноваційне програмне забезпечення є не лише чинником виживання, а й базовою умовою стратегічного лідерства в глобальному економічному просторі.

Список використаних джерел:

1. Ажаман І.А., Жидков О.І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. Економіка та держава. 2018. № 4. С. 22-26.
2. Ажаман І. А., Гронська М. В., Пуціна Н. В. Практичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2020
3. Ажаман І. А., Жидков О. І. Методичні підходи до оцінювання рівня розвитку економічного потенціалу сервісного підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 5.
4. Алієв Р.А. Сутність поняття «потенціал підприємства» та його складники. Підприємництво та інновації. Вип. 9. 2019. С. 54-59.
5. Барон, Д. Ефективне управління людським потенціалом / Д. Барон, М. Філдінг. – К.: КНЕУ, 2019. – 356 с.
6. Василик Н.М. Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. Економічний аналіз. 2018. Т. 28. № 3. С. 154-161.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Лукашенко С.М. – 11 м-е група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник: Ревуцька А.О. – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки Уманського національного університету

В умовах сучасної економіки праця залишається специфічним фактором виробництва, оскільки вона нерозривно пов'язана з особистістю працівника, його інтересами та потребами. Ефективність функціонування підприємства безпосередньо залежить від того, наскільки гармонійно система стимулювання корелює із внутрішніми мотивами персоналу.

Фундаментом трудової активності є потреби - усвідомлений дефіцит певних благ, що стає пусковим механізмом для формування мотиву.

- Мотив - це внутрішнє спонукання, що формується всередині особистості під впливом її потреб.
- Стимул - це зовнішній інструмент впливу, «поштовх», спрямований на активізацію певної поведінки.

На відміну від мотивації, яка є процесом внутрішнього самоспонування, стимулювання виступає як метод управлінського впливу, що використовує зовнішні чинники для досягнення цілей організації.

Аналіз вітчизняних та закордонних досліджень (праці А. Колота, С. Цимбалюк, Л. Квасній, О. Гетьман та ін.) [1, 2, 3, 4, 5, 6] дозволяє виокремити кілька векторів розуміння стимулювання:

1. Управлінський: як процес спонування до виконання конкретних завдань.
2. Економічний: як систему матеріальної винагороди за результати праці.

3. Психологічний: як зовнішню складову мотиваційного механізму, що сприяє самореалізації особистості.

Сучасна парадигма управління передбачає перехід від фрагментарних заходів до цілісних програм стимулювання. На відміну від ізольованих стимулів, які мають короткостроковий ефект, програма забезпечує системність через:

- діагностику актуальних потреб персоналу;
- формування стратегічних цілей заохочення;
- моніторинг та корекцію результативності впроваджених заходів.

Систему стимулювання традиційно поділяють на два взаємодоповнювальні блоки:

1. Матеріальне стимулювання: спрямоване на забезпечення економічних інтересів працівника (заробітна плата, бонуси, участь у капіталі).

2. Нематеріальне стимулювання:

Організаційне: участь у прийнятті рішень, делегування повноважень, збагачення змісту праці, професійне навчання.

Морально-психологічне: публічне визнання, підтримка сприятливого клімату, формування корпоративної приналежності та професійної гордості.

Комплексне: поєднання кар'єрного просування з елементами довгострокової лояльності (наприклад, опціони на придбання акцій).

У сучасних умовах глобалізації стимулювання персоналу тісно пов'язане з ефективністю зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Згідно з науковими підходами, сутність ЗЕД трактується як реалізація суб'єктами господарювання системних операцій на світових ринках, що має на меті максимізацію економічного ефекту та зміцнення конкурентних переваг у міжнародному середовищі [8, с. 50].

Функціональне поле зовнішньоекономічної активності охоплює такі ключові напрями:

Виробничо-комерційний та фінансовий: здійснення класичних експортно-імпортних операцій та валютно-фінансових розрахунків.

Інвестиційно-кредитний: залучення іноземного капіталу, робота з міжнародними кредитними лініями та реалізація спільних інвестиційних проєктів.

Коопераційний: участь у міжнародному поділі праці та виробничій кооперації з іноземними контрагентами [7, с. 82].

Отже, ЗЕД трансформується у стратегічний інструмент, який дозволяє узгоджувати економічні інтереси держави та приватного бізнесу. Через інтеграцію у глобальний простір підприємство отримує доступ до інноваційних ресурсів та нових ринків, що створює додаткові потреби у стимулюванні персоналу для роботи за міжнародними стандартами.

З вище викладеного, можна зазначити, ефективне стимулювання праці не може обмежуватися лише фінансовими виплатами. Найвищу результативність демонструють підприємства, що інтегрують матеріальні стимули з механізмами психологічної підтримки та професійного розвитку. Це дозволяє не лише досягати оперативних показників, а й формувати сталу лояльність персоналу в довгостроковій перспективі.

Список використання джерел:

1. Гетьман О. О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2010. 488 с.
2. Гетьманцева Н. Д. Стимулювання трудової діяльності як закономірна форма реалізації законних інтересів людини-праці. Аналітичне-порівняльне правознавство/ редкол.: Ю. М. Бисага (голов. ред.), В. В. Заборовський, Д. М. Белов, С. Б. Булеца та ін.; ДВНЗ «УжНУ» Ужгород, 2024. №3. С. 200-204.
3. Квасній, Л. Г., Солтисик, О. О., Федішин, В. В. Роль мотивації і стимулювання персоналу в системі забезпечення розвитку підприємства. Економіка і суспільство, № 11, 2017. С. 233-239.
4. Киш Л.М. Курило Н.Ф. Матеріальне стимулювання та аналіз фонду оплати праці у фермерських господарствах. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 13–2. С. 89–94
5. Колот А.М., Цимбалюк С.О. Мотиваційний менеджмент: підручник Київ: КНЕУ, 2014, 479 с.
6. Тертична Л., Паламарчук А. Стимулювання праці на принципах інтелектуалізації в системі менеджменту продуктивності. Економіка та суспільство, № 62. 2024. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-110> (дата звернення: 3.04.2026)
7. Шайда О.Б., Косовська В.А. Шайда С.К. Особливості зовнішньоторговельної співпраці України. Економіка та суспільство. 2024. № 46 С. 78-89.
8. Шепель Т.В. Сучасні реалії та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. Бізнес Інформ. 2021. № 1. С. 49–58.

РИЗИКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: КІБЕРЗАГРОЗИ, ІНФОРМАЦІЙНА АСИМЕТРІЯ ТА НОВІ ПІДХОДИ ДО ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

Мазурик К.П., 21 к-е група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент Смолій Л.В.

Сучасний етап розвитку економічних систем характеризується інтенсивною цифровізацією, яка охоплює всі сфери господарської діяльності – від виробництва до фінансових послуг та державного управління. Використання цифрових технологій сприяє підвищенню ефективності економічних процесів, зниженню трансакційних витрат, розширенню доступу до інформації та формуванню нових бізнес-моделей. Водночас цифровізація породжує новий спектр ризиків, які потребують системного аналізу та розробки ефективних механізмів їх мінімізації.

Одними з ключових ризиків цифрової економіки є кіберзагрози. Розширення використання інформаційно-комунікаційних технологій призводить до зростання вразливості економічних суб'єктів до кіберінцидентів,

зокрема несанкціонованого доступу до даних, кібератак, витоку конфіденційної інформації та порушення функціонування інформаційних систем. Особливої актуальності набувають такі загрози в умовах розвитку електронної комерції, цифрового банкінгу та хмарних технологій. Кібератаки можуть мати значні економічні наслідки, включаючи фінансові втрати, репутаційні ризики та зниження довіри до цифрових сервісів.

Іншим важливим аспектом ризиків цифровізації є інформаційна асиметрія, яка виникає внаслідок нерівного доступу економічних агентів до інформації або різного рівня її інтерпретації. У цифровій економіці ця проблема набуває нових форм через надлишок інформації, використання алгоритмів штучного інтелекту та платформену організацію ринків. Великі цифрові платформи акумулюють значні обсяги даних, що створює дисбаланс у доступі до інформаційних ресурсів між учасниками ринку. Це може призводити до викривлення конкуренції, маніпуляцій поведінкою споживачів та посилення ринкової влади окремих компаній [1].

Крім того, інформаційна асиметрія підсилюється через недостатній рівень цифрової грамотності користувачів, що ускладнює прийняття раціональних економічних рішень. Споживачі часто не володіють достатніми знаннями для оцінки ризиків, пов'язаних із використанням цифрових сервісів, що підвищує їхню вразливість до шахрайства та маніпуляцій.

В умовах зростання ризиків цифровізації економіки особливого значення набуває розробка нових підходів до їх мінімізації. Одним із таких підходів є впровадження комплексних систем кібербезпеки, які включають технічні, організаційні та правові заходи. Технічні заходи передбачають використання сучасних засобів захисту інформації, таких як шифрування, багатофакторна аутентифікація, системи виявлення вторгнень. Організаційні заходи спрямовані на підвищення рівня обізнаності персоналу щодо кіберзагроз та формування культури безпеки в організаціях. Правові механізми включають удосконалення нормативно-правової бази у сфері захисту інформації та відповідальності за кіберзлочини [2].

Щодо мінімізації інформаційної асиметрії, доцільним є розвиток механізмів підвищення прозорості цифрових ринків та забезпечення рівного доступу до інформації. Важливу роль у цьому процесі відіграє державне регулювання, спрямоване на запобігання зловживанню ринковою владою цифрових платформ та захист прав споживачів. Також актуальним є впровадження стандартів відкритих даних та забезпечення інтероперабельності інформаційних систем.

Перспективним напрямом є використання технологій штучного інтелекту для виявлення та прогнозування ризиків цифрової економіки. Зокрема, алгоритми машинного навчання можуть застосовуватися для аналізу великих масивів даних з метою ідентифікації потенційних кіберзагроз та виявлення аномалій у поведінці користувачів. Водночас використання таких технологій потребує врахування етичних аспектів та запобігання новим формам інформаційної асиметрії.

Окремої уваги заслуговує питання міжнародної співпраці у сфері протидії ризикам цифровізації. Кіберзагрози мають транснаціональний характер, що зумовлює необхідність координації зусиль між державами, обміну інформацією та гармонізації підходів до регулювання цифрової економіки.

Важливим аспектом дослідження ризиків цифровізації економіки є їх кількісна оцінка та інтеграція в системи управління ризиками на рівні підприємств і держави. У сучасних умовах дедалі більшого поширення набувають підходи, засновані на використанні індикаторів цифрової вразливості, які дозволяють оцінити рівень кіберризиків, ступінь залежності від цифрової інфраструктури та чутливість до інформаційних загроз. Зокрема, до таких індикаторів можуть належати частка цифрових операцій у загальному обсязі діяльності, рівень захищеності інформаційних систем, інтенсивність кіберінцидентів та рівень цифрової грамотності персоналу [3]. Інтеграція зазначених показників у систему стратегічного управління сприяє підвищенню адаптивності економічних суб'єктів до динамічних змін цифрового середовища.

Крім того, у контексті мінімізації ризиків цифровізації економіки доцільно акцентувати увагу на розвитку концепції цифрової стійкості (digital resilience), яка передбачає здатність економічних систем не лише протистояти кіберзагрозам, але й швидко відновлюватися після їх реалізації. Це зумовлює необхідність впровадження проактивних підходів до управління ризиками, зокрема сценарного моделювання, стрес-тестування цифрової інфраструктури та формування резервних механізмів функціонування критично важливих систем. У свою чергу, підвищення цифрової стійкості потребує консолідації зусиль держави, бізнесу та наукової спільноти, що створює передумови для формування цілісної екосистеми безпечного цифрового розвитку.

Таким чином, цифровізація економіки, поряд із численними перевагами, супроводжується суттєвими ризиками, серед яких ключове місце займають кіберзагрози та інформаційна асиметрія. Ефективна мінімізація цих ризиків потребує комплексного підходу, який поєднує технологічні інновації, інституційні зміни та підвищення рівня цифрової грамотності. Подальші дослідження у цьому напрямі мають бути спрямовані на розробку інтегрованих моделей управління ризиками цифрової економіки з урахуванням динаміки технологічного розвитку та глобальних викликів.

Список використаних джерел

1. Міністерство цифрової трансформації України. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний України – 2020»). Київ, 2018. 90 с.
2. Національний банк України. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. Київ : НБУ, 2020. 49 с.
3. Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України. Звіт про стан кіберзахисту державних інформаційних ресурсів. Київ, 2023. 72 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ДОМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ, РОЗПОДІЛУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

**Павлюченко Д.І. – 11 м-д-е група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій**

**Науковий керівник: Ревуцька А.О. - к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки Уманського національного університету**

Сучасна парадигма управління прибутком підприємства є результатом тривалої еволюції економічної думки, що трансформувалася від класичних уявлень про винагороду за ризик до складних вартісно-орієнтованих моделей. Фундаментальні підходи до розуміння прибутку як наукової категорії, закладені у працях І.А. Бланка та В.В. Ковальова, [5; 11] визначають його не просто як фінансовий результат, а як динамічну систему цілеспрямованих дій, спрямовану на оптимізацію структури доходів і витрат у довгостроковій перспективі. Генезис теоретичних підходів до формування прибутку бере початок у класичній політичній економії А. Сміта та Д. Рікардо [10] де він трактувався як «відрахування на користь капіталу» та похідна від продуктивності ресурсів. У подальшому марксистська теорія акцентувала увагу на суспільній природі прибутку як додаткової вартості, тоді як неокласична парадигма А. Маршалла та Дж. Б. Кларка [7] пов'язала його з граничною продуктивністю факторів виробництва та інноваційною активністю суб'єкта господарювання.

Особливе місце в сучасних дослідженнях посідає інституціональна теорія, яка розглядає формування прибутку крізь призму контрактних відносин, трансакційних витрат та інформаційної асиметрії, підкреслюючи роль правових та етичних інститутів у регулюванні фінансових результатів. В умовах цифрової трансформації та глобалізації ключового значення набуває розмежування бухгалтерського та економічного підходів, де останній, базуючись на врахуванні альтернативних витрат, дозволяє оцінити реальну ефективність капіталу. Концептуальним розвитком цього напрямку є модель економічної доданої вартості (EVA), яка позиціонує прибуток як драйвер ринкової вартості підприємства та індикатор створення цінності для власників [46].

Процес розподілу прибутку в сучасній економіці виступає центральним елементом фінансової політики, де стикаються інтереси різних груп стейкхолдерів. Якщо традиційний підхід орієнтований на внутрішнє самофінансування та реінвестування, то теорія максимізації добробуту власників вимагає пошуку оптимального балансу між дивідендними виплатами та капіталізацією. Важливою складовою цього процесу є теорія агентських відносин, яка використовує механізми розподілу прибутку як інструмент корпоративного контролю для подолання конфліктів між акціонерами та менеджментом. При цьому стратегічне використання прибутку виходить за межі простого фінансування операційної діяльності, охоплюючи інвестиції в людський капітал, цифровізацію, соціальну відповідальність та формування резервних фондів для забезпечення фінансової стійкості. Таким чином, інтеграція класичних і новітніх теоретичних підходів формує комплексну

методологічну базу для розробки ефективної стратегії управління прибутком, яка забезпечує конкурентоспроможність та сталий розвиток підприємства в умовах динамічного макроекономічного середовища [2].

Таким чином, узагальнення теоретичних підходів до формування, розподілу та використання прибутку дозволяє стверджувати, що в сучасних умовах ця категорія трансформувалася з чисто облікового показника у стратегічний ресурс сталого розвитку підприємства. Синтез класичних теорій факторів виробництва, неокласичних концепцій граничної продуктивності та новітніх вартісно-орієнтованих моделей (зокрема EVA) створює цілісний методологічний інструментарій для управління фінансовими результатами. Ефективність такої системи визначається не лише кількісними параметрами отриманого доходу, а й збалансованістю інтересів усіх стейкхолдерів у процесі розподілу прибутку, а також його раціональним спрямуванням на розвиток людського капіталу, інновацій та зміцнення фінансової стійкості. Реалізація обґрунтованої політики управління прибутком, що базується на поєднанні бухгалтерського та економічного підходів, є запорукою максимізації ринкової вартості бізнесу та його адаптивності до викликів глобалізованого економічного середовища.

Список використаних джерел:

1. Аналіз ринку пивоварної продукції в умовах воєнного стану. URL: <https://www.konferenciaonline.org.ua/ru/article/id-2237/>.
2. Бланк І. Фінансовий менеджмент: учб. курс. Київ: Ніка-Центр, Ельга, 2002. 528 с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік. URL: <https://studfile.net/preview/9338800/>.
4. Гужавіна І.В., Ковальов В.В. Тенденції розвитку фінансових ринків та оцінка їх впливу на економіку. Електронний журнал «Ефективна економіка». 2025. № 3. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.3.45>.
5. Облік та аудит фінансових результатів: теорія та практика. URL: <https://socrates.vsau.org/b04213/html/cards/getfile.php/11342.pdf>.

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКУ РИТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ ЧЕРКАЩИНИ

**Пилипенко Д.М., студент 11-о групи,
факультету економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Фротер О.С.**

Ринок ритуальних послуг є специфічним сегментом економіки, що поєднує соціальну значущість із відносно стабільним попитом. Незважаючи на чутливість цієї сфери, вона характеризується значними обсягами фінансових потоків і стійкістю до економічних коливань.

Зокрема, у 2022 році обсяг ринку становив близько 1,7 млрд грн, у 2023 році зріс до 1,88 млрд грн, а у 2024 році перевищив 2,1 млрд грн [1]. Динаміка

вказаних показників свідчить про стабільне зростання ринку та підтверджує його значну економічну роль і відносну стійкість до впливу макроекономічних коливань.

Особливістю ринку є поєднання надання послуг із виробництвом і реалізацією супутніх товарів, що розширює межі галузі. Водночас висока соціальна значущість і емоційна вразливість споживачів формують специфічні умови функціонування цього ринку, зокрема у сфері ціноутворення та конкуренції.

Попит на ритуальні послуги характеризується низькою ціновою еластичністю, оскільки виникає внаслідок життєвих обставин, а не під впливом традиційних ринкових факторів. Водночас споживач має можливість варіювати рівень витрат залежно від обраного набору послуг і товарів [2, с. 43]. Правове регулювання також визначає обов'язковість організації поховання, що додатково підтримує стабільність попиту [3].

На відміну від попиту пропозиція на цьому ринку має суттєві інституційні обмеження, що створює передумови для недосконалої конкуренції. За статистичними даними, в Україні функціонує понад 3 тис. підприємств цієї сфери, з яких близько третини належать до комунального сектору, водночас саме вони забезпечують основний обсяг поховань [1].

Дослідження ринку Черкаської області підтверджує високий рівень його концентрації. Зокрема, за даними аналітичної системи YouControl, у регіоні зареєстровано 84 суб'єкти господарювання за відповідним видом діяльності, з яких лише незначна частина представлена юридичними особами (6), тоді як більшість становлять фізичні особи-підприємці (78). Така структура може свідчити про орієнтацію приватного сектору на надання переважно допоміжних послуг.

Водночас фінансові показники демонструють домінування комунального сектору. Так, виручка найбільшого комунального підприємства – КП «Комбінат комунальних підприємств» Черкаської міської ради – у 2025 році склала 31,7 млн грн. Для порівняння, найбільші приватні компанії регіону продемонстрували суттєво нижчі показники. Зокрема, ТОВ «Ритуал-Сервіс» отримало 745,8 тис. грн, а ТОВ «Місто Пам'яті» – 142,5 тис. грн [4].

Суттєвий розрив у фінансових показниках між комунальними та приватними підприємствами характеризується наявністю структурних та адміністративних бар'єрів. Комунальні підприємства, як правило, виконують функції балансоутримувачів міських кладовищ і водночас надають ритуальні послуги, що створює для них додаткові конкурентні переваги. Така ситуація обмежує можливості доступу приватного бізнесу до ключової інфраструктури та формує нерівні умови господарювання. Антимонопольний комітет України неодноразово фіксував порушення конкурентного законодавства на подібних ринках, зокрема щодо непрозорих механізмів допуску приватних суб'єктів до муніципальних об'єктів [5].

Додатковими індикаторами стану ринку є рівень рентабельності підприємств та їх участь у державних закупівлях. Незважаючи на значний обсяг виручки, комунальні підприємства демонструють відносно низькі показники

прибутковості, що частково пояснюється виконанням соціальних функцій, зокрема похованням невідомих осіб та утриманням інфраструктури загального користування. Водночас приватні підприємства, маючи менші обсяги доходів, характеризуються вищою рентабельністю, що свідчить про їхню більшу економічну гнучкість. Разом із тим, окремі суб'єкти приватного сектору можуть функціонувати зі збитками, що може бути зумовлено як високим рівнем концентрації ринку, так і внутрішніми особливостями їх діяльності [4].

Домінуюче становище комунального сектору посилюється через механізми державних закупівель. Аналіз тендерної активності свідчить про те, що комунальні підприємства отримують переважну більшість бюджетних замовлень, що забезпечує їм стабільні джерела доходу. Приватні компанії або отримують доступ до дрібних замовлень (38 успішних тендерів у ТОВ «Ритуал-Сервіс»), або позбавлені доступу до них взагалі [4]. Це підтверджує наявність суттєвих інституційних бар'єрів та потребу у вдосконаленні конкурентного середовища.

Обмежена конкуренція може мати прямий вплив на формування цін на ринку ритуальних послуг. Зокрема, підвищення вартості послуг значною мірою пов'язане не лише із витратами виробництва, але й із недостатнім рівнем конкурентного тиску. За даними Антимонопольного комітету України, у цій сфері фіксуються випадки необґрунтованого завищення цін [5].

Таким чином, ринок ритуальних послуг характеризується поєднанням стабільного попиту та обмеженої конкуренції. Наявність інституційних бар'єрів, а також домінування комунального сектору зумовлюють високий рівень концентрації ринку та створюють ризики неефективного ціноутворення.

Одним із напрямів підвищення ефективності функціонування ринку є розмежування соціальних і комерційних функцій. Зокрема, доцільним є збереження за комунальними підприємствами функцій утримання інфраструктури та виконання соціальних зобов'язань, тоді як надання комерційних ритуальних послуг варто здійснювати на конкурентних засадах із забезпеченням рівного доступу для всіх суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Ритуальний бізнес в Україні: понад 3 тис. гравців, мільйонні обороти та випадки з перереєстраціями. *YouControl*. URL: <https://youcontrol.com.ua/data-research/rytualnyy-biznes-v-ukrayini-ponad-3-tys-hravtsiv,-milyonni-оборотy-ta-vypadky-z-perereiestratsiiamy/> (дата звернення: 08.04.2026).

2. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка: навч. посіб. / Н. П. Мацелюх [та ін.]. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 298 с.

3. Про поховання та похоронну справу: Закон України від 10.07.2003 № 1102-IV : станом на 28 листопада 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1102-15#Text> (дата звернення: 08.04.2026).

4. Організування поховань в Черкаській області. *YouControl Market*. URL: <https://youcontrol.market/catalog/96.03/cherkaska-oblast> (дата звернення: 08.04.2026).

5. АМКУ надав рекомендаційні роз'яснення щодо застосування конкурентного законодавства у сфері поховання. *Антимонопольний комітет України*. URL: <https://amcu.gov.ua/news/amku-nadav-rekomendatsiini-roziasnennia-shchodo-zastosuvannia-konkurentsiinoho-zakonodavstva-u-sferi-pokhovannia> (дата звернення: 08.04.2026).

ГЕНДЕРНИЙ ПІДХІД ПРИ ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Прокопенко А.В., 21-сз, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник - к.е.н., доцент Костюк В.С.

Одним із ключових пріоритетів державної соціальної політики є гендерний підхід, а саме, рівність жінок і чоловіків у сфері прав людини. Гендерна рівність виступає важливою складовою розвитку сучасного демократичного суспільства, його основоутворюючою ознакою. Тисячолітній хід історії навіть у XXI столітті не зрівняв доступ до ресурсів, послуг і можливостей чоловіків та жінок через соціальні традиції та стереотипи. Це вказує на те, що пошук шляхів розв'язання гендерних проблем залишається і потребує нових сучасних підходів.

Ухвалення рішення про надання Україні статусу кандидата на членство в ЄС означає, що в процесі євроінтеграції наша держава повинна буде імплементувати у своє законодавство не лише основні положення політичного та економічного характеру, а й ті, які стосуються гендерних питань. І хоча серед Рекомендацій Європейської Комісії щодо цього статусу немає прямих вимог щодо гендерної політики, проте право мати гідні і рівні умови праці незалежно від статі виділяється серед шести базових цінностей Європейського Союзу. А принципи формування гендерної політики Європейського Союзу визначені у Стратегії гендерної рівності 2020 – 2025 [1]. Ключовими цілями Стратегії є подолання нерівності, сприяння справедливості та створенню рівних можливостей; припинення гендерного насильства; боротьба з гендерними стереотипами, що проявляються у різних сферах життя, включаючи вибір кар'єри, розподіл обов'язків по догляду за дітьми; подолання гендерного розриву на ринку праці та в оплаті праці і пенсіях, в сфері охорони здоров'я; досягнення гендерного балансу в процесі прийняття рішень та в політиці. За роки виконання Стратегії стали обнадійливими тенденціями збільшення кількості жінок на ринку праці, зростання їх заробітків та прогрес у забезпеченні кращої освіти і навчання жінок.

Проте на ринку праці все ще зберігаються гендерні розриви. Жінки надмірно задіяні в низькооплачуваних секторах, а на керівних посадах представлені недостатньо. Є й інші проблеми в забезпеченні гендерної рівності. Тому 5 березня 2026 року Європейська комісія ухвалила Стратегію гендерної рівності на 2026-2030 роки. Вона розширює сферу дії попередньої стратегії та пропонує конкретні дії щодо впровадження гендерної рівності в усі аспекти життя. Також Стратегія спрямована на вирішення нових загроз, таких як

гендерно зумовлене кібернасильство, ризики, пов'язані зі штучним інтелектом, які особливо впливають на жінок та антигендерні наративи [2].

У Консолідованій версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу (2010/С 83/01) у статті 157 чітко визначено, що кожна держава-член забезпечує застосування принципу рівної оплати працівникам чоловічої та жіночої статі за однакову роботу або роботу, що має однакову вартість [3].

При цьому важливо відмітити, що у європейській практиці немає спільного прямого регулювання багатьох аспектів забезпечення гендерної рівності, оскільки існують надзвичайно різні підходи до питань гендерної політики кожної з 27 країн-членів ЄС.

Гендерна політика в країнах-членах ЄС на практиці відрізняється між собою за різними параметрами, наприклад, за методами боротьби з гендерними стереотипами чи рівнем залученості жінок до великої політики. Серед лідерів найкращих гендерних практик називають Північні європейські країни, зокрема, Швецію, Фінляндію, Литву. Для них характерним є здійснення гендерної політики не лише на рівні держави, а й так звана «дія знизу» на рівні низових ініціатив із залученням громадянського суспільства. В цих країнах запроваджено посади омбудсмена для правового захисту та контролю за виконанням гендерних законів.

Як кандидат на членство в ЄС, Україна повинна виконати ряд директив, які стосуються гендерних питань, і які необхідно імплементувати у національне законодавство в процесі євроінтеграції. Ці директиви охоплюють проблеми рівної оплати праці, участі жінок у корпоративних радах та балансу роботи і відпочинку. Україна повинна забезпечити реалізацію міжнародних зобов'язань у сфері забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, розбудови миру, безпеки та подолання наслідків збройної агресії.

Навіть в умовах повномасштабної війни Україна продовжує впроваджувати системні політики у сфері гендерної рівності. Підтвердженням є затвердження Національного плану дій з виконання резолюції Ради Безпеки ООН 1325 «Жінки, мир, безпека» до 2030 року[4]. Під час війни ставлення до гендерних питань в Україні не погіршилось, а навіть покращилось. У суспільстві з'явилися ті дискурси, які ще чотири роки тому здавалися досяжними лише у віддаленому майбутньому. Проте, життя показало, що жінки на рівні з чоловіками взяли до рук зброю для захисту своєї землі, освоїли багато «чоловічих» професій в тилу. Це додає оптимізму, що жінки зможуть стати повноцінними учасницями процесу ухвалення важливих, стратегічних рішень. І гендерний підхід при формуванні соціальної політики повинен цьому сприяти через законодавчі зміни та активну співпрацю з громадянським суспільством.

Список використаних джерел

1. Стратегія гендерної рівності 2020 – 2025. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0152>
2. Gender Equality Strategy 2026-2030. https://commission.europa.eu/document/download/1f5fa936-9fba-4435-93f5-32fa220bac82_en?filename=gender-equality-strategy-2026-2030.pdf

3. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу (2010/С 83/01). <https://zakon.cc/law/files/b5cdf905884e9748c9b69fb8d2df63ea851f32ad0a4b851e9516fb8707308479.pdf>

4. Кабмін затвердив Національний план дій з виконання резолюції Ради Безпеки ООН 1325 «Жінки, мир, безпека» до 2030 року. <https://www.msp.gov.ua/press-center/news/>

СУТНІСТЬ ТА СТРАТЕГІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Путенко А.О. – магістрантка 1 м-е група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник: Ревуцька А.О. – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки Уманського національного університету

У ХХІ столітті трансформація глобальних ланцюгів постачання та динамічність міжнародних ринків висувають нові вимоги до управління закупівлями. Імпортна стратегія стає критичним фактором конкурентоспроможності, дозволяючи підприємствам не лише оптимізувати витрати, а й отримувати доступ до унікальних технологій та ресурсів, що відсутні на внутрішньому ринку.

Імпортну стратегію слід розглядати як підсистему стратегічного менеджменту, що визначає довгострокові вектори залучення іноземних матеріально-технічних та інформаційних ресурсів [4, с. 99].

Співвідношення категорій: на відміну від зовнішньоекономічної стратегії, що має комплексний характер (експорт, інвестиції, партнерства), імпортна стратегія вузькоспеціалізована на забезпеченні операційної діяльності ресурсами з-за кордону [3, с. 36].

Інтеграція: вона перебуває у тісному симбіозі з виробничою, маркетинговою та фінансовою стратегіями, безпосередньо впливаючи на собівартість та якість кінцевого продукту [6, с. 183].

Логічна побудова стратегії базується на SMART-критеріях та включає:

1. Цільовий блок: конкретні показники (наприклад, диверсифікація географії постачань або зниження витрат на логістику) [4, с. 100].
2. Завдання: аналіз ринків, розробка критеріїв селекції партнерів, управління контрактними ризиками та контроль якості [2, с. 106].
3. Ресурсний блок: визначення пріоритетних видів товарів, сировини та часових горизонтів реалізації активності.

Наукові підходи дозволяють диференціювати стратегії за такими ознаками:

- За мотивацією: ресурсна (сировина), технологічна (інновації), торговельна (асортимент) або арбітражна (використання цінової різниці) [6, с. 182].

- За географічним охопленням: локальні (прикордонна торгівля), регіональні (межі певних економічних союзів) та глобальні [3, с. 36].

Ефективна імпортна стратегія базується на чотирьох «китах»:

- Системність: взаємозв'язок усіх елементів закупівельного процесу [1, с. 215].

- Гнучкість: здатність адаптуватися до валютних коливань, санкційних обмежень та торговельних бар'єрів.

- Цільова спрямованість: підпорядкованість загальній місії бізнесу.

- Пролонгованість: орієнтація на створення стійких та надійних зв'язків із закордонними контрагентами.

Процес імплементації імпоротної стратегії є ітераційним і потребує чіткої послідовності управлінських дій. Основними етапами є:

1. Передстратегічний аналіз: аудит внутрішніх потреб підприємства у ресурсах та моніторинг кон'юнктури світових ринків.

2. Селекція цільових ринків та партнерів: оцінка політичних, економічних та правових ризиків країн-експортерів.

3. Вибір інструментарію закупівлі: визначення форм розрахунків (акредитиви, передоплата), умов поставки за Incoterms 2020 та методів страхування ризиків.

4. Операційний контроль та моніторинг: відстеження логістичних ланцюгів, митне оформлення та вхідний контроль якості закуплених ресурсів.

На формування конкретної моделі імпоротної поведінки підприємства впливають дві групи факторів:

- Екзогенні (зовнішні): стабільність національної валюти, митно-тарифне регулювання держави, наявність міжнародних торговельних угод, геополітична ситуація та рівень конкуренції серед іноземних постачальників.

- Ендогенні (внутрішні): фінансовий стан підприємства, рівень інноваційності виробництва, наявність кваліфікованого персоналу у сфері ЗЕД та стратегічні цілі щодо частки ринку.

В умовах глобальної турбулентності імпортна стратегія трансформується з суто комерційної моделі у модель забезпечення життєздатності. Ключовим елементом стає ризик-менеджмент, що включає:

- Хеджування валютних ризиків: для нівелювання втрат від коливань курсів при довгострокових контрактах.

- Формування страхових запасів: для запобігання зупинкам виробництва через логістичні розриви.

- Compliance-контроль: перевірка іноземних контрагентів на відповідність міжнародним санкційним спискам та етичним нормам ведення бізнесу.

Сучасні макроекономічні шоки змінили парадигму імпорту: від моделі «мінімальна ціна» до моделі «стійкість до ризиків». Для вітчизняних підприємств, що мають високу імпортозалежність (особливо в енергетичному та технологічному секторах), пріоритетом стає диверсифікація джерел та пошук альтернативних логістичних шляхів [5, с. 252].

Отже, можна стверджувати, імпортна стратегія - це не просто механізм зовнішніх закупівель, а складний інструмент стратегічного адаптування підприємства до глобального середовища. Її системна реалізація забезпечує фундамент для формування стійких конкурентних переваг через якісне та безперебійне ресурсне забезпечення виробничих процесів.

Список використаних джерел:

1. Артюшок В.С., Гринчук Ю.С., Сігаєва Т.Є. Адаптація стратегічного менеджменту до викликів глобальної економічної нестабільності. Наукові інновації та передові технології. 2024. №12 (40). С. 211-223. URL: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-12\(40\)-211-222](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-12(40)-211-222) (дата звернення: 03.04.2026)

2. Іщук Ю., Порохня В. Імпортна політика: загальні цілі та актуальні проблеми України. Галицький економічний вісник. 2022. Т. 75. № 2. С. 105-111.

3. Мозгова Г.В., Євтушенко В.А., Стовбуненко Д.Д. Теоретичні аспекти імпоротної діяльності підприємств України. Бізнес Інформ. 2021. № 12. С. 34-40. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-12-34-40> (дата звернення: 03.04.2026).

4. Оліховський В.С. Класифікація факторів впливу на імпорتنу діяльність. Економіка та суспільство. 2024. Вип. 61. С. 98-102. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-98> (дата звернення: 03.04.2026).

5. Ткачук О.В. Ризик-менеджмент у системі експортно-імпортних операцій: інтеграція інноваційних підходів у практику управління. Вчені записки. 2025. Вип. 38. С. 249-262.

6. Яновська В., Гурочкіна В. Україна у глобальних ланцюгах створення вартості: виклики та перспективи економічного розвитку. Економіка та суспільство. 2024. Вип. 65. С. 108-119. URL: <https://doi.org/10.32782/25240072/2024-65-108> (дата звернення: 04.04.2026).

ЕКОНОМІКА БЕЗКОШТОВНИХ ПРОДУКТІВ: АНАЛІЗ ВАРТОСТІ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ

**Терещук А. А., студент 11-е групи,
факультету економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Фротер О.С.**

Сучасні цифрові послуги часто сприймаються як безкоштовні, однак фактично вони мають приховану економічну ціну, що проявляється у використанні персональних даних користувачів.

У науковій літературі поширеним є підхід до розгляду особистої інформації як економічного ресурсу. Користувачі, як правило, не мають повного уявлення про масштаби збору та напрями використання їхніх даних, тоді як компанії застосовують складні алгоритми аналізу для прогнозування поведінки та підвищення ефективності монетизації. Це створює нові виклики для економічної науки, зокрема у питаннях оцінки вартості даних, трансформації ринкових

механізмів і зміни характеру взаємодії між споживачами та виробниками цифрових послуг.

Крім того, розвиток алгоритмічних систем персоналізації контенту та реклами впливає на поведінку користувачів і процес прийняття економічних рішень. У результаті формується середовище, в якому інформаційні потоки значною мірою визначаються цифровими платформами, що підсилює їхню ринкову владу та актуалізує питання ефективності та прозорості функціонування таких ринків.

Дані про користувачів, які збирають цифрові платформи, є значно більш всеосяжними, ніж може здатися на перший погляд. Це формує суттєву інформаційну асиметрію на ринку, за якої платформи володіють детальними профілями споживачів, тоді як самі користувачі не мають повного уявлення про реальну економічну цінність своїх даних. Платформи використовують як активні дані (пошукові запити, взаємодію з контентом), так і пасивні (поведінкові характеристики, параметри використання пристроїв).

Зокрема, у 2018 році було оприлюднено інформацію про патенти Facebook, які передбачали аналіз поведінкових параметрів користувачів, зокрема швидкості набору тексту, сили натискання на екран і кута нахилу пристрою, з метою оцінки їхнього емоційного стану. Отримані дані за допомогою алгоритмів обробляються та використовуються для прогнозування поведінки. У публікації видання «The Australian» зазначалося, що компанія використовувала подібні підходи для підвищення ефективності рекламного таргетування [1].

Дослідження М. Косинського доводять, що на основі цифрових слідів користувачів, зокрема «лайків», можна з високою точністю прогнозувати індивідуальні характеристики, включаючи політичні погляди, релігійні переконання та інші соціальні параметри [2].

Таким чином, бази персональних даних користувачів перетворюються на цінний економічний ресурс. Точність прогнозування поведінки безпосередньо впливає на фінансові результати компаній. Вища точність аналізу дозволяє рекламодавцям не лише розміщувати контент, але й підвищувати ймовірність залучення уваги цільової аудиторії.

Для оцінки економічної цінності користувача застосовується показник ARPU (average revenue per user), який відображає обсяг середнього доходу, отриманого платформою від одного користувача за певний період. Значення цього показника залежить, зокрема, від рівня платоспроможності користувачів у різних регіонах. Так, за даними фінансової звітності корпорації Meta, середній дохід на одного користувача у регіоні США та Канади у 2024 році перевищував 60 доларів США за квартал [3]. Це свідчить про високий рівень монетизації користувацької бази у даному регіоні. Водночас показники ARPU у країнах Африки та Азії є суттєво нижчими, що відображає відмінності у купівельній спроможності та рекламній привабливості аудиторії.

Прибутковість цифрових платформ значною мірою залежить від тривалості взаємодії користувачів із контентом. Для її збільшення компанії застосовують алгоритми персоналізації, які на основі оброблених персональних даних формують індивідуалізовані інформаційні потоки. Особливо це проявляється у

форматі коротких відео (TikTok, Reels), де процес відбору контенту значною мірою автоматизований, що мінімізує необхідність активного вибору з боку користувача. У результаті спостерігається перехід до переважно пасивного споживання контенту.

Така модель функціонування цифрових платформ створює ефект так званих «інформаційних бульбашок», у межах яких користувач отримує переважно контент, що відповідає його попереднім інтересам. Це може впливати не лише на соціальні та політичні процеси, але й на економічну поведінку, оскільки інформаційне середовище частково формується алгоритмами. У таких умовах процес прийняття рішень може відбуватися за обмеженої інформаційної різноманітності.

У сучасній цифровій економіці персональні дані відіграють ключову роль як економічний ресурс. Згідно з дослідженням Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), дані стали одним із визначальних факторів створення вартості та конкурентних переваг цифрових платформ, а їх ефективне використання є основою функціонування бізнес-моделей у сфері цифрових послуг [4].

Отже, результати проведеного дослідження підтверджують, що так звані «безкоштовні» цифрові сервіси фактично передбачають альтернативну форму оплати – через використання персональних даних користувачів. У цих умовах персональні дані виступають стратегічним активом, а їх обробка та аналіз – ключовими чинниками формування доходів цифрових платформ. Рекламна модель монетизації є лише одним із прикладів використання цього ресурсу, що свідчить про ширші можливості його економічного застосування.

Список використаних джерел

1. The Australian. Facebook tells advertisers it can identify teens at their most vulnerable. 2017. URL: <https://www.theaustralian.com.au>.
2. Kosinski M., Stillwell D., Graepel T. Private traits and attributes are predictable from digital records of human behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 2013. Vol. 110 (15). P. 5802–5805.
3. Meta Platforms, Inc. Fourth Quarter and Full Year 2024 Results. *Investor Relations*. 2025. URL: <https://investor.fb.com>.
4. OECD. Data-Driven Innovation: Big Data for Growth and Well-Being. 2015. URL: <https://www.oecd.org>.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА»

Чорний О.О. – 11 м-е група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник: Ревуцька А.О. – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки Уманського національного університету

В умовах обмеженого платоспроможного попиту та жорсткої ринкової боротьби категорія «конкурентні переваги» стає центральною для виживання суб'єктів господарювання. Це не просто перевага в одному показнику, а

динамічна здатність підприємства випереджати опонентів у боротьбі за споживача [1].

На основі ретроспективного аналізу (за І.В. Шаповаловою) можна виокремити чотири фундаментальні вектори формування конкурентних переваг [6]:

Ресурсно-витратний: Акцентує увагу на мінімізації витрат та раціональному використанні факторів виробництва (капітал, сировина, праця). Конкурентоспроможність тут прямо залежить від економії на масштабах та операційної ефективності (А. Сміт, М. Портер, І. Ансофф).

Якісний: Пріоритетом виступає не ціна, а споживчі властивості продукту: надійність, безпека та унікальність характеристик, що підвищують цінність товару для покупця (Л. Шевченко, В. Лапідус).

Адаптивно-інноваційний: Базується на гнучкості та здатності до швидкої трансформації. Головним джерелом переваги є постійне впровадження інновацій та оригінальність продуктів, що випереджають тренди (М. Лепа, В. Бурр).

Ціннісно-компетентнісний: Визначає джерелом успіху ексклюзивність управлінських та маркетингових компетенцій. Перевага формується через унікальне сприйняття бренду в свідомості клієнта (Р. Фатхутдінов, Л. Довгань).

Багатоаспектність дефініції. Сучасна економічна думка пропонує різні рівні трактування поняття:

Економічний аспект: отримання доходів, вищих за середньогалузеві, завдяки кількісним та якісним індикаторам ринкової позиції [5].

Стратегічний аспект: сукупність активів та ключових напрямів діяльності, що забезпечують першість у конкурентній боротьбі [2, с. 77].

Адаптивний аспект: здатність до випередження конкурентів через реалізацію критичних факторів успіху та розвиток стратегічних компетенцій [4, с. 92].

Критерії та стратегічні вимоги. Для того, щоб конкурентна перевага мала стратегічний характер, вона повинна відповідати трьом імперативам:

Унікальність: бути складною для копіювання та базуватися на оригінальних можливостях.

Сталість: забезпечувати довгострокову ідентифікацію торгової марки.

Релевантність: максимально задовольняти специфічні потреби цільової аудиторії [3].

За Л. Безтелесною, діагностика цих переваг має здійснюватися через призму потенціалу ринку, якості ресурсів, ділової репутації та інноваційної активності [1].

Процес створення конкурентних переваг є ітераційним і залежить від здатності менеджменту трансформувати потенційні можливості у реальні ринкові активи. У цьому контексті важливо розрізняти:

Джерела переваг: доступ до унікальних ресурсів, інтелектуальна власність, висока кваліфікація персоналу (що корелює з ефективною системою стимулювання).

Прояви переваг: нижча ціна, вища якість, кращий сервіс, швидкість виведення новинок на ринок.

Динамічна стійкість переваг. У сучасній цифровій економіці термін «життєвого циклу» конкурентної переваги суттєво скоротився. Науковці виділяють три стадії її існування:

Стадія формування: інвестування в інновації та розробка унікальної пропозиції.

Стадія використання: період отримання максимального прибутку (ренти) від наявної переваги.

Стадія ерозії: поступова втрата унікальності через копіювання конкурентами або зміну технологічного укладу.

Цифрова трансформація як новітній фактор. Важливим доповненням до класичних підходів є виокремлення інформаційно-цифрових переваг. Вони базуються на використанні Big Data, штучного інтелекту та диджиталізації бізнес-процесів, що дозволяє підприємству не лише адаптуватися до ринку, а й прогнозувати майбутні потреби споживачів, формуючи проактивну конкурентну позицію.

Отже, конкурентна перевага - це інтегральна сукупність ресурсів, компетенцій та характеристик, що забезпечують підприємству лідируючу позицію на ринку. Вона є синтезом внутрішніх факторів (технологій, менеджменту) та зовнішньої адаптивності, що у комплексі гарантує стійку конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

Список використаних джерел:

1. Безтелесна Л., Чигир Н. Механізм забезпечення сталої конкурентоспроможності великого промислового підприємства. Економіст. 2004. № 12. С. 40–44.
2. Гаврилюк С.П. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії туристських підприємств. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2001. № 4. С. 76–80.
3. Гарачук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 2. С. 60–66.
4. Смоленюк П.С. Управління формуванням конкурентних переваг аграрних товаровиробників. Інноваційна економіка. 2012. № 2. С. 91–97.
5. Теслюк Н.П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг. Економіка, фінанси, право. 2005. № 11. С. 17–20.
6. Шаповалова І.В. Конкурентні переваги підприємства: ретроспективний аналіз трактування термінів. Економіка і суспільство. 2007. № 10. С. 427–432.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

**Шаманський О.О. – 31 к-е група, факультет економіки,
підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник: Ревуцька А.О. - к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки Уманського національного університету**

Забезпечення життєздатності суб'єкта господарювання в умовах ринкової динамки безпосередньо залежить від його здатності формувати та утримувати сталі конкурентні переваги. У науковому дискурсі конкурентна перевага розглядається як концентрований прояв переваги над суперниками в економічній, технічній та організаційній сферах, що піддається кількісному та якісному вимірюванню через показники ринкової частки, рентабельності, продуктивності праці та інноваційної активності.

Методологічно доцільно класифікувати конкурентні переваги на зовнішні та внутрішні. Зовнішні переваги ґрунтуються на ринковій орієнтації підприємства — його здатності створювати вищу споживчу цінність, що дозволяє повніше задовольняти потреби клієнтів або знижувати їхні витрати. Внутрішні переваги відображають досконалість внутрішніх аспектів діяльності: ефективність менеджменту, організацію бізнес-процесів та рівень питомих витрат. Важливо підкреслити, що внутрішні переваги є базисом, потенціалом організації, тоді як зовнішні виступають інструментом його реалізації та капіталізації на ринку.

Особливого значення у формуванні конкурентних переваг набувають інновації. Згідно з концепцією М. Портера, інноваційний підхід має трактуватися у найширшому сенсі: від впровадження новітніх технологій і дизайну продукту до оптимізації методів навчання персоналу та маркетингових стратегій. Саме безперервний інноваційний процес дозволяє підприємству випереджати конкурентів, створюючи унікальні характеристики продукції або досягаючи лідерства у витратах.

Аналіз наукової літератури дозволяє виокремити декілька підходів до визначення сутності конкурентних переваг. Традиційний споживчий підхід акцентує увагу на властивостях товару, що створюють пріоритет для покупця. Проте він часто ігнорує приховані переваги, такі як низька собівартість при середньоринковій ціні, що акумулює додатковий прибуток для подальшої модернізації. Більш системним є ресурсний підхід, де конкурентна перевага розглядається як порівняльна перевага за рівнем прибутковості. Водночас слід уникати ототожнення переваги з конкурентоспроможністю: остання є інтегральним наслідком реалізації цілого комплексу переваг у їхньому синергетичному взаємозв'язку.

Сутність конкурентних переваг розкривається через їхні ключові властивості:

1. Релятивність (відносність): переваги не є іманентно притаманними об'єкту; вони існують лише у порівнянні з конкретними конкурентами.

2. Контекстуальність: прив'язка до географічних і часових параметрів (перевага на одному ринку може нівелюватися на іншому або втрачати актуальність із часом).

3. Багатофакторність: залежність від сукупності контрольованих і неконтрольованих чинників, які можуть мати амбівалентний вплив (наприклад, дорога технологія підвищує якість, але тимчасово погіршує показники собівартості).

Стратегічний успіх підприємства вимагає розробки цілісної конкурентної стратегії, яка узгоджує наявний ресурсний потенціал із динамічними змінами зовнішнього середовища. Ефективне управління конкурентоспроможністю полягає не лише у фіксації наявних переваг, а й у постійному пошуку нових джерел диференціації та оптимізації витрат.

Конкурентна перевага - це фундаментальний елемент системи конкурентних відносин, що визначає спроможність організації випередити опонентів. Вона є динамічною категорією, яка потребує системного управління, постійної адаптації до ринкових умов та інтеграції інноваційних рішень у загальну стратегію розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ключко Т.А. Особливості конкурентних переваг і конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Економіка і суспільство. 2021. № 34. С. 24-28.

2. Легімонова С. В. Концептуальні засади стратегічного управління конкурентними перевагами підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки: веб-сайт. [URL:http://global-national.in.ua/archive/18-2017/48.pdf](http://global-national.in.ua/archive/18-2017/48.pdf) (Дата звернення: 05.04.2026).

3. Лупак Р. Л. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2023. Вип. 20.6. С. 248-252.

4. Максим'юк Д.А. Управління конкурентоспроможністю. Японський досвід: Монографія. Х.: Основа, 2020. 205с.

5. Олексюк О., Галиця І. Мікрокваліфікації як інноваційна технологія підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання за сучасних соціально-економічних умов. Вчені записки ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана. Вип. 27(2). 2022. с. 26 - 40.

6. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. Одеса: Атлант, 2013. - 470с.

СЕКЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ

**Басун К.О., 41-сз група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій**

Науковий керівник – к.е.н., доцент Тупчій О.С.

На сучасному етапі суспільного розвитку стабільність функціонування ринку праці виступає одним із ключових чинників економічної та соціальної безпеки держави. Особливого значення у цьому контексті набуває соціальне партнерство як ефективний механізм взаємодії між роботодавцями та працівниками. Його сутність полягає у гармонізації інтересів сторін трудових відносин, врегулюванні виробничих конфліктів і формуванні дієвих інструментів соціального захисту, а також забезпеченні умов для професійного розвитку персоналу. З огляду на це, дослідження ролі соціального партнерства у забезпеченні стабільності ринку праці є надзвичайно актуальним.

Важливою складовою соціального партнерства є конструктивний діалог між роботодавцями та профспілковими організаціями, який формує систему взаємного впливу сторін. Така взаємодія ґрунтується на принципах довіри, відкритості та готовності до пошуку компромісних рішень, що сприяє ефективному врегулюванню проблем у сфері праці. Профспілки репрезентують інтереси найманих працівників, тоді як роботодавці відстоюють позиції бізнесу та підприємств. У процесі їхньої співпраці враховуються потреби обох сторін, що дає змогу досягати збалансованих рішень щодо таких важливих питань, як рівень оплати праці, тривалість робочого часу та інші аспекти трудових відносин.

Суттєву роль у формуванні гідних умов праці відіграє забезпечення соціальних гарантій, яке реалізується через співпрацю роботодавців і профспілок. У межах такої взаємодії визначається мінімальний рівень заробітної плати, що забезпечує працівникам необхідний дохід для задоволення базових життєвих потреб. Окрім цього, встановлюються стандарти відпочинку, включаючи тривалість відпусток, що сприяє відновленню працездатності. Значного поширення набуває укладання колективних договорів, які передбачають, зокрема, медичне страхування та доступ до медичних послуг. Спільна діяльність сторін також спрямована на формування системи соціальних виплат і пільг, серед яких допомога у разі тимчасової непрацездатності, підтримка під час декретної відпустки та пенсійне забезпечення.

Не менш важливим напрямом соціального партнерства є розвиток людського капіталу, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність робочої сили. Взаємодія між роботодавцями та профспілками сприяє формуванню системи професійної підготовки та підвищення кваліфікації працівників. Реалізуються освітні програми та спеціалізовані курси, адаптовані до потреб ринку праці та окремих галузей економіки. Такий підхід охоплює як

базову підготовку нових працівників, так і вдосконалення професійних навичок діючого персоналу. Крім того, у межах соціального партнерства розробляються ініціативи, спрямовані на перепідготовку кадрів відповідно до сучасних технологічних змін і вимог ринку. Це створює можливості для кар'єрної мобільності та підвищення ефективності трудової діяльності.

Регулювання трудових відносин виступає визначальним чинником стабільності ринку праці, оскільки забезпечує формування справедливих і збалансованих умов співпраці між працівниками та роботодавцями. Соціальне партнерство розширює можливості участі працівників у процесі прийняття рішень через механізм колективних переговорів. Такий підхід дозволяє враховувати інтереси всіх учасників трудових відносин і досягати взаємовигідних домовленостей. У випадку виникнення конфліктних ситуацій застосовуються інструменти переговорів, посередництва або арбітражу, що сприяє їх конструктивному врегулюванню. Завдяки цьому зменшується ймовірність виникнення страйків, локаутів та інших деструктивних проявів, які негативно впливають на функціонування ринку праці.

Таким чином, соціальне партнерство виступає важливим інструментом забезпечення ефективного функціонування ринку праці. Воно сприяє налагодженню конструктивного діалогу між сторонами трудових відносин, розвитку професійного потенціалу працівників, удосконаленню системи соціального захисту та укладанню колективних договорів. Узгодження інтересів працівників і роботодавців створює передумови для формування стабільного, справедливого та продуктивного трудового середовища, що, у свою чергу, позитивно впливає на загальний стан національної економіки. Водночас соціальне партнерство відображає сучасні підходи до управління людськими ресурсами та забезпечує комплексний баланс інтересів усіх учасників ринку праці.

Список використаних джерел

1. Кравченко О. В. Соціальне партнерство в системі регулювання трудових відносин: сучасні тенденції. Економіка та держава. 2024. № 6. С. 45-50.
2. Мельник Л. Г., Савченко І. М. Розвиток соціального діалогу як інструмент стабілізації ринку праці. Науковий вісник ХНУ. 2025. № 2. С. 112-118.
3. ILO. Global Wage Report 2026: Wages, Inequality and Social Dialogue. Geneva, 2026. – 200 p.
4. European Trade Union Institute. Collective Bargaining and Labour Market Stability in Europe. – Brussels, 2026. – 165 p.

ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЇ НА ФІНАНСОВІ РІШЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ І СПОЖИВАЧІВ

**Білова А.О., 41-сз група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Тупчій О.С.**

Інфляція належить до ключових макроекономічних індикаторів, що суттєво впливають на формування фінансової поведінки як суб'єктів господарювання, так і домогосподарств. Вона відображає тривале зростання загального рівня цін на товари та послуги, наслідком чого є зниження купівельної спроможності грошових доходів населення. За таких умов економічні агенти змушені переглядати власні стратегії управління ресурсами, адаптуючи їх до змінного макроекономічного середовища.

Знецінення грошей трансформує структуру доходів і витрат, впливаючи на різні аспекти економічної діяльності. Для підприємств інфляційні процеси можуть мати як стимулюючий, так і дестабілізуючий характер залежно від рівня їх адаптивності. Водночас для споживачів підвищення цін ускладнює процес планування бюджету та обмежує можливості задоволення потреб.

Найбільш відчутний вплив інфляції підприємства зазнають через подорожчання виробничих ресурсів, зокрема сировини, енергоносіїв і трудових витрат. Зростання витрат змушує бізнес переглядати фінансову політику, що часто призводить до підвищення собівартості продукції. У такій ситуації підприємства опиняються перед вибором: компенсувати витрати шляхом підвищення цін або ж скорочувати прибутковість. Однак можливості коригування цін обмежуються ринковою кон'юнктурою та рівнем конкуренції. Важливим фактором у цьому контексті виступає цінова еластичність попиту, оскільки підвищення вартості продукції може спричинити зниження обсягів продажу, особливо в умовах економічної нестабільності. Відтак формування цінової стратегії потребує комплексного аналізу та обережного підходу, адже необґрунтоване підвищення цін здатне знизити конкурентні позиції підприємства.

Суттєвого впливу інфляція набуває й у сфері інвестиційної діяльності. Зростання процентних ставок, яке зазвичай супроводжує інфляційні процеси, підвищує вартість позикового капіталу та ускладнює доступ до фінансових ресурсів. Унаслідок цього підприємства нерідко змушені відкладати реалізацію інвестиційних проєктів або переглядати їх масштаби, що стримує економічний розвиток. За таких умов особливого значення набуває управління фінансовими ризиками. Зокрема, поширеним інструментом захисту від інфляційного тиску є хеджування, яке передбачає укладання контрактів із фіксованими цінами на майбутні поставки ресурсів.

Фінансова поведінка споживачів також зазнає істотних змін під впливом інфляції. Зменшення реальних доходів змушує населення переглядати структуру витрат, віддаючи перевагу більш доступним товарам і послугам. Водночас скорочуються витрати на другорядні потреби, що призводить до зниження

попиту на продукцію середнього та преміального сегментів. Така трансформація споживчих пріоритетів безпосередньо впливає на структуру ринку.

Окремої уваги заслуговує проблема збереження заощаджень. В умовах інфляційного зростання номінальна вартість грошових активів залишається незмінною, однак їх реальна цінність поступово зменшується. У зв'язку з цим домогосподарства шукають альтернативні способи інвестування, надаючи перевагу активам, здатним зберігати або примножувати свою вартість, зокрема нерухомості, дорогоцінним металам або іншим інвестиційним інструментам.

Зміни відбуваються і на ринку кредитування. Підвищення відсоткових ставок знижує доступність позикових ресурсів для населення, що обмежує попит на дорогі товари тривалого користування. У той же час зростання вартості обслуговування кредитів може спричинити збільшення боргового навантаження на домогосподарства, особливо за умов невідповідності темпів зростання доходів і процентних ставок.

Негативні наслідки інфляції особливо відчутні для соціально вразливих груп населення, зокрема осіб із фіксованими доходами. За відсутності своєчасної індексації соціальних виплат зростання цін призводить до суттєвого погіршення їх матеріального становища та зниження рівня життя.

Варто також враховувати психологічний аспект впливу інфляції. Очікування подальшого зростання цін формує атмосферу невизначеності, що відображається на економічній поведінці суб'єктів. Підприємства в таких умовах схильні до обережності у прийнятті стратегічних рішень, обмежуючи інвестиційну активність, тоді як споживачі зменшують обсяги витрат. Подібні тенденції можуть посилювати негативний вплив інфляції, знижуючи загальний рівень економічної активності.

Отже, інфляція виступає комплексним фактором, що впливає на фінансові рішення як підприємств, так і споживачів. Її наслідки проявляються у зміні структури витрат, трансформації інвестиційної поведінки, коригуванні споживчих пріоритетів та зростанні економічних ризиків. Ефективна адаптація до інфляційних процесів потребує зваженого підходу до управління фінансовими ресурсами, що є важливою передумовою забезпечення стабільного розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. Індeksi споживчих цін та інфляційні процеси в Україні у 2024 році: статистичний збірник. – Київ, 2025. – 185 с.
2. Коваленко О. В., Іванченко М. П. Вплив інфляційних процесів на фінансову діяльність підприємств. Економіка та держава. 2024. № 9. С. 52-57.
3. Петренко Л. С. Фінансова поведінка домогосподарств в умовах інфляції. Фінанси України. 2025. № 3. С. 88-95.
4. Савчук І. М. Інфляційні ризики та інструменти їх мінімізації в діяльності підприємств. Бізнес Інформ. 2026. № 2. С. 134-140.

АДАПТАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДО КРИЗОВИХ ЗМІН СПОЖИВЧОГО РИНКУ

Бленда Я. Ю., 11 м-тп група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник: Нестерчук Ю.О., д.е.н., професор

Нестабільність економічного середовища, викликана як глобальними викликами, так і внутрішніми трансформаційними процесами, спонукає підприємства оперативної та ефективно адаптуватися до змін споживчого ринку. Кризи, спричинені економічними спадами, військовими діями, інфляційними процесами або змінами у поведінці споживачів, безпосередньо впливають на збутову діяльність підприємств, змушуючи їх переглядати традиційні підходи до реалізації продукції та взаємодії з клієнтами.

Остання світова криза розпочалася 2020 року. Міжнародна консалтингова компанія McKinsey прогнозує до 2040 року щорічні втрати на міжнародному ринку у розмірі 1,6 трлн. доларів. Попри це, у 2022 році в Україні розпочалася нова криза, спричинена війною розв'язаною росією [2].

Однією з основних характеристик кризового споживчого ринку є зниження платоспроможного попиту. Зменшується купівельна спроможність споживачів, змінюються пріоритети - перевагу надають товарам першої необхідності, дешевшим аналогам або продукції з оптимальним співвідношенням ціни та якості. У таких умовах підприємствам необхідно адаптувати свою асортиментну політику, зосереджуючись на товарах, які відповідають новим запитам споживачів. Це може включати розширення бюджетного сегмента, впровадження менших упаковок або створення нових продуктових ліній, орієнтованих на економію.

Специфікою українського ринку в умовах воєнного стану стало формування значних потоків міграції населення, що зменшує попит на товари «споживання сталого розвитку». При цьому виникає попит на товари середнього цінового сегмента, зростає популярність швидких виробничих та збутових циклів, що створює додаткові можливості формування вітчизняного бізнесу [1].

Значних змін зазнають і канали збуту. Кризи часто стимулюють розвиток цифрових каналів продажу, що особливо актуально в умовах обмеження фізичної мобільності або змін у поведінці споживачів. Інтернет-торгівля, маркетплейси, соціальні мережі та мобільні додатки стають ключовими інструментами взаємодії з клієнтами. Підприємства повинні активно розвивати омніканальні стратегії, поєднуючи онлайн- та офлайн-канали для забезпечення максимальної доступності товарів для споживачів.

Крім того, важливу роль відіграє оптимізація логістичних процесів. Порушення ланцюгів постачання, характерні для кризових періодів, потребують від підприємств підвищення гнучкості та диверсифікації постачальників. Ефективна логістика дозволяє скоротити витрати, зменшити час доставки та

підвищити рівень обслуговування клієнтів, що є важливим фактором конкурентоспроможності.

У контексті сучасних українських реалій особливого значення набуває здатність підприємств працювати в умовах високого рівня невизначеності. Це вимагає стратегічного мислення, здатності прогнозувати розвиток ринку та швидко адаптуватися до нових умов. Адаптивне управління діяльністю підприємства характеризує здатність адекватно реагувати на перманентні зміни середовища його функціонування та максимально пристосовуватись до них [4]. Важливою складовою є також управління ризиками, що дозволяє мінімізувати негативний вплив кризових факторів на збутову діяльність.

У період кризи, стратегії направлені на покращення збутової діяльності, потребують нових підходів. Можна виокремити основні рішення, які можуть допомогти компаніям адаптуватись до кризи і успішно здійснювати діяльність:

1. Розширення ринкових сегментів. Підприємствам необхідно звернути увагу на нові напрями збуту в межах існуючого ринку, а також шляхом виходу на суміжні ринки. Водночас доцільним є скорочення або припинення діяльності на неперспективних чи неприбуткових ринках.

2. Фокусування діяльності. У кризових умовах ефективність досягається не за рахунок масштабності - не обов'язково мати широкий асортимент товарів (послуг) або велику кількість клієнтів. Потрібно визначити найбільш перспективні ринки й активно вести діяльність на них.

3. Раціоналізація асортиментної політики. Зменшення асортименту дозволяє знизити витрати та підвищити керованість товарного портфеля. Пріоритет надається продукції з високою оборотністю та доступною ціною, тоді як преміальні позиції можуть бути тимчасово обмежені.

4. Адаптація цінової політики. У період кризи підприємства мають застосовувати гнучкі підходи до ціноутворення, включаючи диференціацію цін, використання знижок, акційних пропозицій та програм лояльності. Важливим є забезпечення балансу між конкурентоспроможністю цін і рівнем прибутковості.

5. Оптимізація логістичних процесів. Раціоналізація логістики передбачає скорочення витрат на транспортування, зберігання та управління запасами, що дозволяє підвищити загальну ефективність збутової діяльності.

6. Трансформація каналів збуту та дистрибуції. Доцільним є перегляд умов співпраці з посередниками, оптимізація дилерських націнок, а також впровадження сучасних каналів реалізації продукції та інструментів просування.

7. Гнучкість та інновації. Кризові умови актуалізують необхідність швидкого реагування на зміни ринкового середовища, що передбачає адаптацію бізнес-процесів, впровадження новітніх технологій та модифікацію продуктового портфеля відповідно до потреб споживачів.

8. Цифровізація збутової діяльності. Використання цифрових технологій, зокрема онлайн-платформ, соціальних мереж та мобільних застосунків, забезпечує розширення каналів комунікації зі споживачами, підвищення оперативності реагування на їх запити та зміцнення конкурентних позицій підприємства.

Таким чином, комплексне впровадження зазначених заходів сприяє підвищенню адаптивності підприємств до кризових викликів та забезпечує ефективність їх збутової діяльності в умовах нестабільного ринкового середовища [2, 3].

Отже, адаптація збутової діяльності підприємств до кризових змін споживчого ринку є комплексним процесом, що охоплює всі аспекти функціонування підприємства - від формування асортименту та цінової політики до вибору каналів збуту та комунікації зі споживачами. Успішна адаптація забезпечує не лише виживання підприємства в умовах кризи, але й створює передумови для його подальшого розвитку та зміцнення конкурентних позицій.

У перспективі підприємства, які зможуть ефективно інтегрувати інноваційні підходи до збуту, використовувати цифрові технології та будувати стійкі відносини зі споживачами, матимуть значні переваги на ринку навіть в умовах нестабільності. Таким чином, адаптивність стає ключовою характеристикою сучасної збутової діяльності та важливим чинником довгострокового успіху підприємств.

Список використаних джерел

1. Пономаренко Ю.І. Особливості поведінки вітчизняного ринку в умовах економічних і політичних криз. Матеріали XXIII Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток підприємництва як фактор зростання національної економіки». Секція 2. Сучасні проблеми економіки. № 23. 2024. С. 152.

2. Радченко А. Бізнес під час кризи: змінюємо підхід до спілкування з клієнтами. 16.06.2023. URL: <https://mind.ua/openmind/20258558-biznes-pid-chas-krizi-zminuemo-pidhid-do-spilkuvannya-z-klientami>

3. Ринкові стратегії: адаптація до змін в кон'юнктурі ринку та змін споживчих уподобань. 25.06.2024 URL: <https://alexlutsenko.com/blog/rynkovi-strategiyi-adaptacziya-do-zmin-v-konyunkturi-rynku-ta-zmin-spozhyvchyh-upodoban/>

4. Терлецька Ю.О. Управління процесом адаптації суб'єкта підприємницької діяльності до нових викликів. «Молодий вчений». № 5 (129). 2024. С.134-137.

СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

**Владова А.І., 11 м-д-сз група, факультет економіки, підприємництва
та інформаційних технологій
Науковий керівник – д.е.н., професор Банар О.В.**

У сучасних умовах трансформації національної економіки та соціальної сфери, що супроводжуються глибокими структурними змінами, особливого значення набуває ефективне функціонування системи соціального страхування.

Вона виступає важливим інструментом забезпечення соціального захисту населення, стабілізації доходів громадян у разі настання соціальних ризиків та підтримки соціально-економічної рівноваги в суспільстві.

Система соціального страхування в Україні є складовою державної соціальної політики та функціонує на засадах обов'язковості, солідарності та цільового використання коштів. Вона охоплює такі основні види страхування, як пенсійне страхування, страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, а також страхування на випадок безробіття.

В умовах сучасних викликів, зокрема воєнного стану, економічної нестабільності, демографічної кризи та міграційних процесів, система соціального страхування в Україні зазнає значного навантаження. Це обумовлює необхідність її адаптації до нових соціально-економічних реалій та впровадження ефективних механізмів удосконалення.

Соціальне страхування є формою перерозподілу національного доходу, спрямованою на забезпечення соціального захисту громадян у разі втрати доходу або зниження їх працездатності. Воно базується на принципах соціальної справедливості, солідарності поколінь та обов'язковості участі у системі.

Ефективна система соціального страхування повинна забезпечувати баланс між доходами і видатками страхових фондів, своєчасність та повноту виплат, а також достатній рівень соціального забезпечення. Водночас важливим є забезпечення фінансової стійкості системи, що передбачає оптимальне співвідношення між страховими внесками та обсягом соціальних виплат.

На сучасному етапі система соціального страхування в Україні характеризується низкою проблем, що обмежують її ефективність. Серед них слід виділити хронічний дефіцит бюджету Пенсійного фонду, низький рівень пенсійного забезпечення, значну залежність від державного бюджету, а також недостатню ефективність адміністрування страхових внесків [1].

Однією з ключових проблем є демографічне навантаження, що проявляється у зростанні частки осіб пенсійного віку та скороченні чисельності працюючого населення. Це призводить до порушення балансу між платниками страхових внесків та отримувачами соціальних виплат.

Важливим фактором є також високий рівень тіньової зайнятості, що знижує надходження до фондів соціального страхування та підриває фінансову стійкість системи. Крім того, існують проблеми неефективного управління ресурсами, недостатньої прозорості діяльності страхових фондів та низького рівня довіри населення до системи соціального страхування.

В умовах воєнного стану зазначені проблеми загострюються через скорочення економічної активності, зниження доходів населення та зростання соціальних витрат держави.

Удосконалення системи соціального страхування в Україні потребує комплексного підходу, що включає економічні, організаційні та інституційні заходи.

Перш за все, необхідним є забезпечення фінансової стійкості системи шляхом диверсифікації джерел фінансування, підвищення рівня збору страхових

внесків та зменшення залежності від державного бюджету. Важливим кроком є детінізація економіки та легалізація зайнятості, що сприятиме зростанню доходів страхових фондів.

Доцільним є впровадження багаторівневої пенсійної системи, яка передбачає поєднання солідарного, накопичувального та недержавного рівнів пенсійного забезпечення. Це дозволить зменшити навантаження на державну систему та забезпечити більш високий рівень пенсійних виплат у майбутньому.

Важливим напрямом є підвищення ефективності управління системою соціального страхування, що передбачає впровадження сучасних інформаційних технологій, автоматизацію процесів адміністрування, підвищення прозорості діяльності страхових фондів та посилення контролю за використанням коштів.

Необхідно також удосконалити механізми соціального страхування шляхом запровадження гнучких форм страхування, розвитку добровільного страхування, а також адаптації системи до нових форм зайнятості, зокрема дистанційної роботи та фрілансу [2].

Особливу увагу слід приділити підвищенню рівня соціальної справедливості та адресності соціальних виплат. Це передбачає вдосконалення критеріїв призначення допомоги, підвищення її цільової спрямованості та забезпечення рівного доступу громадян до соціальних послуг.

У контексті євроінтеграції України важливим є приведення системи соціального страхування у відповідність до європейських стандартів. Це передбачає гармонізацію законодавства, впровадження принципів прозорості, ефективності та підзвітності, а також забезпечення високого рівня соціального захисту населення.

Особливого значення набуває розвиток соціального діалогу між державою, роботодавцями та працівниками, що сприятиме узгодженню інтересів сторін та підвищенню ефективності функціонування системи соціального страхування.

Крім того, важливим є використання міжнародного досвіду у сфері соціального страхування, зокрема впровадження найкращих практик управління соціальними фондами, розвитку накопичувальних систем та підвищення фінансової грамотності населення.

Таким чином, система соціального страхування в Україні є важливим елементом соціально-економічної політики держави, що забезпечує соціальний захист населення та сприяє стабільності суспільства. Водночас вона потребує суттєвого удосконалення з урахуванням сучасних викликів та тенденцій розвитку.

Основними напрямками реформування є підвищення фінансової стійкості системи, удосконалення механізмів управління, розвиток багаторівневої моделі страхування, детінізація економіки та підвищення рівня соціальної справедливості. Реалізація цих заходів сприятиме підвищенню ефективності системи соціального страхування та забезпеченню належного рівня соціального захисту населення в умовах трансформації економіки України.

Список використаних джерел.

1. *Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування*: Закон України від 23.09.1999 № 1105-XIV (зі змін. і доп.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14> (дата звернення: 16.04.2026).
2. Лібанова Е. М. *Соціальна політика України: сучасні виклики та перспективи розвитку*. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2021. 256 с.

ВПЛИВ ВІЙСЬКОВИХ КОНФЛІКТІВ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ ТА ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ

**Гут Н.Р., 41-ПТ, факультет економіки, підприємництва та інформаційних
технологій**

**Жарун О.В., кандидат економічних наук, доцент
Уманський національний університет**

Сучасна світова економіка характеризується високим рівнем взаємозалежності національних господарств, що робить міжнародну торгівлю одним із ключових чинників економічного розвитку держав. Водночас військові конфлікти виступають потужним дестабілізуючим фактором, який суттєво впливає на функціонування глобальних ринків, торговельних потоків та економічних зв'язків між країнами.

У ХХІ столітті світова економіка дедалі більше залежить від політичної стабільності та безпеки. Водночас ми спостерігаємо зростання геополітичної напруженості у різних регіонах планети, що призводить до глибоких економічних потрясінь. Повномасштабна війна Росії проти України, ескалація конфлікту на Близькому Сході, зростання напруги в зоні Тайванської протоки та потенційні загрози в інших регіонах змінюють усталені економічні взаємозв'язки, створюють нові виклики для глобальних ринків та посилюють економічну нестабільність. [1]

На мою думку, щоб повністю зрозуміти та проаналізувати вплив військових конфліктів на міжнародну торгівлю та економічні зв'язки, потрібно розглянути другу Російсько-Українську війну (2022-наш час). Повномасштабне вторгнення Росії в Україну стало одним із найпотужніших геоекономічних шоків ХХІ століття, що суттєво вплинуло на структуру світової торгівлі, логістичні ланцюги та глобальні ринки сировини. Україна до початку війни була одним із провідних експортерів зернових культур, зокрема пшениці, кукурудзи та соняшникової олії. Блокування чорноморських портів у 2022 році призвело до різкого скорочення експорту аграрної продукції, що спричинило зростання світових цін на продовольство та загострення продовольчої кризи в країнах Близького Сходу та Африки. Хоча згодом було реалізовано альтернативні логістичні маршрути та «зернові коридори», стабільність поставок залишалася вразливою.

Другим важливим аспектом став вплив на енергетичні ринки. Росія є одним із найбільших експортерів нафти та природного газу, тому запровадження

міжнародних санкцій і обмеження імпорту російських енергоносіїв з боку Європейського Союзу призвели до різкого підвищення цін на енергію у 2022–2023 роках. У відповідь відбулася переорієнтація енергетичних потоків: європейські країни активізували імпорт скрапленого природного газу (LNG) зі США та інших постачальників, тоді як Росія збільшила експорт енергоресурсів до країн Азії, зокрема Китаю та Індії. [2]

Війна також спричинила безпрецедентне розширення санкційної політики. Обмеження проти Росії охопили фінансовий сектор, транспорт, технології та торгівлю, що призвело до скорочення її участі у світовій економіці. У результаті глобальна торгівля стала більш фрагментованою, а країни почали формувати нові торговельні альянси з урахуванням політичних ризиків. Це явище часто характеризується як «геоекономічна фрагментація». Крім того, війна вплинула на ринки добрив і металів. Росія та Україна займали важливі позиції на світових ринках мінеральних добрив, сталі та інших сировинних товарів. Порушення їхнього експорту призвело до зростання цін і дефіциту на окремих ринках, що негативно позначилося на сільському господарстві та промисловому виробництві в багатьох країнах. Фінансові та інвестиційні потоки також зазнали змін. Підвищення глобальної невизначеності спричинило відтік капіталу з ризикованих ринків і зростання попиту на «безпечні активи». Багато міжнародних компаній скоротили або повністю припинили діяльність у Росії, що стало прикладом трансформації корпоративної стратегії під впливом геополітичних факторів.

Отже, російсько-українська війна, що триває з 2022 року, спричинила глибокі структурні зміни як в економіці України, так і в системі світової торгівлі. Економіка України зазнала безпрецедентних втрат: за оцінками міжнародних фінансових інституцій, у 2022 році падіння валового внутрішнього продукту становило близько 30%, що стало одним із найглибших економічних спадів у новітній історії. Водночас експорт товарів скоротився майже на 35–40%, що було зумовлено руйнуванням виробничих потужностей та блокуванням ключових логістичних шляхів, зокрема морських портів. Значних втрат зазнала і інфраструктура: загальні збитки оцінюються у понад 400 млрд доларів США, що включає руйнування підприємств, транспортної мережі та енергетичного сектору. Інфляція у 2022 році перевищила 26%, а рівень безробіття суттєво зріс, що негативно вплинуло на купівельну спроможність населення та внутрішній попит. На глобальному рівні війна також мала відчутні наслідки. Зростання світових цін на продовольство у 2022 році сягнуло понад 20%, а енергетичні ресурси подорожчали на десятки відсотків, що спричинило інфляційний тиск у більшості країн світу. Темпи зростання світової торгівлі скоротилися майже вдвічі — до приблизно 2,5–3%, що свідчить про загальне уповільнення глобальної економічної активності. Водночас війна стала каталізатором трансформацій: відбулася переорієнтація торговельних потоків, активізація альтернативних логістичних маршрутів та посилення політики економічної безпеки. Україна, попри значні втрати, змогла частково відновити експорт завдяки новим транспортним коридорам та міжнародній підтримці.

Список використаних джерел

1.Стаття: «Економіка війни: вплив сучасних військових конфліктів на глобальну економічну стабільність» Гетьманко О.О., ст. 90, URL: https://economicscience.net/wp-content/uploads/2025/04/4.25._topic_Oleksiy-Hetmanenko-90-101.pdf (дата звернення 11.04.2026).

2.Звіт IEA 2023, стаття «Anatomy of a natural gas crisis». URL: <https://www.iea.org/reports/gas-market-lessons-from-the-2022-2023-energy-crisis/anatomy-of-a-natural-gas-crisis?> (дата звернення 12.04.2026).

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

**Дзеціна Т.С., 11 м-д-сз група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – д.е.н., професор Банар О.В.**

У сучасних умовах соціально-економічної трансформації, що супроводжується воєнними викликами, демографічними змінами та процесами євроінтеграції, система соціального захисту населення в Україні набуває особливого значення. Вона виступає ключовим інструментом державної соціальної політики, спрямованим на забезпечення гідного рівня життя громадян, зниження рівня бідності та соціальної нерівності, а також підтримку найбільш вразливих категорій населення.

Соціальний захист в Україні включає широкий спектр заходів, серед яких соціальне страхування, державна соціальна допомога, соціальні послуги, пенсійне забезпечення, підтримка безробітних, осіб з інвалідністю, внутрішньо переміщених осіб та інших соціально вразливих груп. У сучасних умовах дана система функціонує в умовах підвищеного навантаження, що обумовлює необхідність її комплексного реформування та удосконалення.

Система соціального захисту є складною багаторівневою структурою, яка базується на принципах соціальної справедливості, адресності, солідарності та державної відповідальності. Вона спрямована на мінімізацію соціальних ризиків, пов'язаних із втратою доходу, працездатності, здоров'я чи житла.

У науковій літературі соціальний захист розглядається як механізм перерозподілу ресурсів у суспільстві, що забезпечує підтримку осіб, які опинилися у складних життєвих обставинах. Водночас ефективність системи залежить від її здатності адаптуватися до змін соціально-економічного середовища, забезпечувати адресність допомоги та раціональне використання бюджетних ресурсів.

На сучасному етапі система соціального захисту в Україні характеризується низкою структурних проблем. Серед ключових слід виділити:

- недостатній рівень адресності соціальних виплат;
- фрагментарність і дублювання функцій між різними інституціями;
- значну залежність від державного бюджету;

- низький рівень цифровізації та автоматизації процесів;
- високий рівень тіньової економіки, що знижує ефективність фінансування системи [1].

Окремим викликом є демографічні зміни, що проявляються у старінні населення та скороченні чисельності працездатних осіб. Це створює додаткове навантаження на систему соціального захисту та знижує її фінансову стійкість.

В умовах воєнного стану суттєво зросла кількість внутрішньо переміщених осіб, осіб з інвалідністю внаслідок війни, ветеранів, що потребують соціальної підтримки. Це значно розширює сферу соціального захисту та потребує нових підходів до організації соціальних послуг.

Водночас державою здійснюються активні кроки щодо реформування системи. Зокрема, відбувається централізація виплат через Пенсійний фонд України, що сприяє підвищенню ефективності, прозорості та автоматизації процесів надання соціальної допомоги. Крім того, уряд визначає пріоритетами оновлення соціальних стандартів, розвиток соціальних послуг та перехід до адресної підтримки.

Удосконалення системи соціального захисту населення в Україні потребує реалізації комплексних заходів, які охоплюють економічні, організаційні та інституційні аспекти.

1. Підвищення адресності соціальної допомоги. Одним із ключових напрямів є перехід від статусного принципу надання допомоги до принципу оцінки реальних потреб домогосподарств. Це дозволить більш ефективно розподіляти бюджетні ресурси та забезпечити підтримку саме тих громадян, які її дійсно потребують.

2. Цифровізація системи соціального захисту. Впровадження сучасних інформаційних технологій, електронних реєстрів та автоматизованих систем обробки даних сприятиме спрощенню процедур отримання допомоги, зменшенню бюрократичних бар'єрів та підвищенню прозорості системи.

3. Децентралізація та розвиток соціальних послуг на рівні громад. Передача повноважень органам місцевого самоврядування сприяє підвищенню якості соціальних послуг, оскільки саме на місцевому рівні найбільш точно визначаються потреби населення. Водночас важливим є забезпечення належного фінансування та кадрового потенціалу громад.

4. Інтеграція соціального захисту з політикою зайнятості. Ефективна система соціального захисту повинна не лише забезпечувати виплати, але й стимулювати повернення громадян до активної економічної діяльності. Це передбачає розвиток програм перекваліфікації, професійного навчання та підтримки зайнятості.

5. Забезпечення фінансової стійкості системи. Важливим є розширення джерел фінансування соціального захисту, зниження рівня тіньової зайнятості та підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

6. Гармонізація із європейськими стандартами. У контексті євроінтеграції важливим є приведення системи соціального захисту у відповідність до стандартів ЄС, зокрема щодо забезпечення рівного доступу до соціальних послуг, підвищення їх якості та ефективності.

7. Розвиток інклюзивності та безбар'єрності. Сучасна соціальна політика України орієнтується на забезпечення доступності послуг для осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення, що є важливим елементом соціальної інтеграції [2].

Сучасні реформи соціального захисту в Україні спрямовані на створення єдиної інтегрованої системи, що базується на принципах прозорості, ефективності та клієнтоорієнтованості. Важливим кроком є консолідація функцій різних соціальних фондів, що дозволяє уникнути дублювання та підвищити ефективність управління ресурсами.

Реформування соціального законодавства також передбачає кодифікацію норм соціального забезпечення та їх узгодження з європейськими підходами, що сприятиме підвищенню ефективності реалізації соціальних гарантій.

Таким чином, система соціального захисту населення в Україні є важливим елементом забезпечення соціальної стабільності та економічного розвитку держави. Водночас вона потребує комплексного удосконалення з урахуванням сучасних викликів, пов'язаних із воєнним станом, демографічними змінами та глобальними трансформаціями.

Основними напрямками її модернізації є підвищення адресності соціальної допомоги, цифровізація процесів, розвиток соціальних послуг, інтеграція з політикою зайнятості та гармонізація із європейськими стандартами. Реалізація зазначених заходів сприятиме підвищенню ефективності системи соціального захисту та забезпеченню гідного рівня життя населення України.

Список використаних джерел

1. Богуш Л. Г. *Реформування процесів соціального забезпечення і захисту в Україні в контексті стратегічних світоінтеграційних пріоритетів*. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2025. URL: <https://journals.dpu.kyiv.ua/index.php/economy/article/download/645/622> (дата звернення: 16.04.2026).

2. *Уряд затвердив Програму дій на 2025 рік: серед ключових пріоритетів – соціальний захист українців*. URL: <https://www.msp.gov.ua/press-center/news/uryad-zatverdyv-prohramu-diy-na-2025-rik:-sered-klyuchovykh-priorityativ-sotsialnyy-zakhyst-ukrayintsiv> (дата звернення: 16.04.2026).

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СТРУКТУРІ СУЧАСНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КОМПАНІЙ

Довгань Н.С., 11 м-д-сз група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник – д.е.н., професор Банар О.В.

У сучасних умовах глобалізації, цифровізації економіки та посилення соціальної орієнтації бізнесу корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) набуває статусу одного з ключових елементів формування конкурентоспроможних бізнес-моделей. Трансформація традиційних підходів до ведення бізнесу зумовлює інтеграцію соціальних, екологічних та

управлінських аспектів у стратегічну діяльність компаній, що відповідає концепції сталого розвитку.

Корпоративна соціальна відповідальність розглядається як концепція, відповідно до якої підприємства добровільно інтегрують соціальні та екологічні аспекти у свою діяльність і взаємодію із зацікавленими сторонами, виходячи за межі законодавчих вимог. Такий підхід сприяє формуванню нової парадигми бізнесу, орієнтованої не лише на отримання прибутку, але й на забезпечення суспільного добробуту.

У науковій літературі КСВ трактується як багатовимірна категорія, що включає економічний, соціальний та екологічний компоненти діяльності підприємства. Вона базується на концепції взаємодії зі стейкхолдерами, що передбачає врахування інтересів усіх груп, які зазнають впливу діяльності компанії [1].

Сучасні дослідження підкреслюють, що КСВ є стратегічним чинником розвитку підприємства, який сприяє підвищенню його адаптивності, репутаційного капіталу та інноваційного потенціалу. У цьому контексті корпоративна соціальна відповідальність виступає не лише як етична категорія, але й як ефективний інструмент стратегічного управління.

Бізнес-модель сучасного підприємства визначає логіку створення, доставки та отримання цінності. Інтеграція КСВ у бізнес-модель передбачає включення соціальних та екологічних аспектів у всі її складові: створення продукту, організацію виробництва, взаємодію зі споживачами та партнерами, управління ресурсами.

Корпоративна соціальна відповідальність трансформує традиційну бізнес-модель у модель сталого розвитку, де економічна ефективність поєднується із соціальною справедливістю та екологічною безпекою. У цьому контексті КСВ виступає як інтегруючий елемент, що забезпечує гармонізацію інтересів бізнесу та суспільства.

Згідно з сучасними підходами, КСВ є невід'ємною складовою бізнес-стратегії та сприяє формуванню довгострокових конкурентних переваг підприємства. Вона забезпечує підвищення довіри з боку споживачів, інвесторів та партнерів, що є важливим фактором успішного функціонування компанії [2].

У світовій практиці виділяють декілька моделей КСВ, зокрема американську, європейську та азіатську. Американська модель характеризується добровільністю та орієнтацією на благодійність, європейська – високим рівнем державного регулювання та інтеграцією КСВ у бізнес-стратегію, азіатська – поєднанням корпоративних цінностей із традиційними соціальними нормами.

Вибір моделі КСВ залежить від особливостей економічного середовища, рівня розвитку інституцій та корпоративної культури. Для українських компаній характерним є поєднання різних моделей, що обумовлено специфікою трансформаційних процесів та інтеграцією у європейський економічний простір.

Інтеграція КСВ у бізнес-модель сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства за рахунок:

- зростання репутаційного капіталу та довіри до бренду;
- підвищення рівня лояльності споживачів;

- покращення умов праці та зростання продуктивності персоналу;
- зниження ризиків та витрат, пов'язаних із соціальними та екологічними проблемами;

- залучення інвестицій та розширення можливостей фінансування.

КСВ також виступає інструментом управління ризиками, оскільки дозволяє враховувати соціальні та екологічні фактори у процесі прийняття управлінських рішень. Це особливо актуально в умовах нестабільного економічного середовища та підвищеної уваги до ESG-критеріїв.

На сучасному етапі розвитку бізнесу спостерігається перехід від декларативного підходу до КСВ до її інтеграції у стратегічне управління компанією. Основними тенденціями є:

- впровадження ESG-підходів у діяльність компаній;
- розвиток соціального підприємництва;
- підвищення прозорості та звітності;
- цифровізація процесів управління КСВ;
- орієнтація на досягнення цілей сталого розвитку [3].

КСВ стає невід'ємною складовою корпоративного управління та важливим інструментом формування стійких бізнес-моделей, здатних адаптуватися до сучасних викликів.

В Україні корпоративна соціальна відповідальність перебуває на етапі активного становлення. Вітчизняні компанії поступово інтегрують принципи КСВ у свою діяльність, що обумовлено як внутрішніми потребами розвитку бізнесу, так і вимогами міжнародних партнерів.

В умовах воєнного стану значно зростає роль соціальної відповідальності бізнесу, яка проявляється у підтримці працівників, допомозі громаді, участі у відновленні економіки. Це формує нову модель КСВ, орієнтовану на кризову адаптацію та соціальну стійкість.

Для підвищення ефективності використання КСВ у структурі бізнес-моделей доцільно:

- інтегрувати КСВ у стратегічне планування діяльності підприємства;
- розвивати корпоративну культуру соціальної відповідальності;
- впроваджувати системи оцінювання ефективності КСВ;
- забезпечувати прозорість та відкритість діяльності компаній;
- активізувати взаємодію з зацікавленими сторонами;
- адаптувати міжнародні стандарти КСВ до національних умов.

Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність є важливим елементом сучасних бізнес-моделей, що забезпечує інтеграцію економічних, соціальних та екологічних аспектів діяльності підприємства. Її впровадження сприяє підвищенню ефективності бізнесу, формуванню конкурентних переваг та забезпеченню сталого розвитку.

У сучасних умовах КСВ трансформується з додаткового елементу діяльності компанії у стратегічний інструмент управління, що визначає напрям розвитку бізнесу та його взаємодію із суспільством.

Список використаних джерел

1. Васюткіна Н. В. *Корпоративна соціальна відповідальність як стратегічний чинник адаптаційного розвитку підприємства*. Економіка та суспільство. 2025. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/6404/6344> (дата звернення: 16.04.2026).
2. Лиска П. *Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та механізми реалізації*. 2024. URL: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/922> (дата звернення: 16.04.2026).
3. *Корпоративна соціальна відповідальність у парадигмі сталого розвитку*. Київ: КНУТД, 2025. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/31559/1/1276-Текст%20статті-1230-1-10-20250504.pdf> (дата звернення: 16.04.2026).

МІГРАЦІЯ ПРАЦЕЗДАТНОГО НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

**Загребельний І.М., група 41-СЗ,
факультет економіки підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент Жарун О.В.**

Повномасштабне збройне вторгнення у 2022 році стало не просто черговим геополітичним викликом для України, а причиною наймасштабнішої міграційної кризи на європейському континенті з часів Другої світової війни. Традиційні методи дослідження ринку праці, які десятиліттями спиралися на прогнозовані демографічні тренди, виявилися абсолютно безпорадними перед раптовим відпливом мільйонів громадян за кордон. Сьогодні міграція працездатного населення вийшла за межі суто економічної проблеми пошуку вищих заробітків. Вона перетворилася на ключове питання збереження трудового потенціалу нації, без якого повоєнна відбудова держави є неможливою.

Складність поточного моменту полягає в тому, що Україна одночасно зіткнулася з двома паралельними процесами: колосальною зовнішньою еміграцією та хаотичною внутрішньою міграцією. Цей подвійний удар зруйнував сталі регіональні ринки праці. Підприємства на сході та півдні втратили персонал через евакуацію та мобілізацію, тоді як західні регіони зіткнулися з надлишком робочої сили, яку місцева інфраструктура просто не здатна швидко абсорбувати. Відтак, дослідження особливостей цього безпрецедентного явища та пошук дієвих, нешаблонних шляхів повернення людського капіталу сьогодні має неабияке значення.

Варто зазначити, що будь-який аналіз міграційних процесів неминуче впирається в питання інституційного та правового забезпечення. Базовим фундаментом тут, безперечно, виступає Конституція України. Її 33-тя стаття

гарантує кожному, хто на законних підставах перебуває на території держави, свободу пересування та право вільно залишати територію України [1]. Однак реалії воєнного часу внесли жорсткі корективи. Застосування статті 64 Основного Закону, яка допускає тимчасове обмеження конституційних прав в умовах воєнного стану, створило безпрецедентну ситуацію закритого кордону для значної частини чоловічого працездатного населення. Це рішення, будучи абсолютно виправданим з погляду національної оборони, водночас сформувало серйозний відкладений демографічний ризик. Після завершення бойових дій та відкриття кордонів існує висока ймовірність так званої «міграції возз'єднання сімей», коли не жінки з дітьми повертатимуться в Україну, а чоловіки масово виїжджатимуть до своїх родин у Європу.

Якщо ж поглянути на спеціалізоване законодавство, вимальовується доволі суперечлива картина. Головним профільним документом досі залишається Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» [2]. Ухвалений ще у 2015 році, він писався під абсолютно іншими реаліями. Цей закон створювався для класичних заробітчан, які їдуть на кілька місяців за кордон, щоб заробити грошей і повернутися додому. Він містить правильні норми про захист прав трудящих, соціальні гарантії та визнання дипломів. Але сьогодні цей документ фактично не працює щодо тієї категорії громадян, які опинилися за кордоном після лютого 2022 року. Сучасні українські мігранти у Європі здебільшого мають статус осіб з тимчасовим захистом, а не класичних трудових мігрантів. Відповідно, старе законодавство просто не здатне охопити їхній специфічний правовий та соціальний стан.

Схожа ситуація спостерігається і з Законом України «Про зайнятість населення» [3]. Цей акт містить потужні інструменти для регулювання внутрішнього ринку, детінізації заробітних плат та підтримки безробітних. Проте він виявився занадто повільним інструментом для кризового періоду. Держава намагається адаптувати його через впровадження активних програм зайнятості (наприклад, мікрогранти на власну справу), але масштаби цих програм поки що не співмірні з обсягами втрат робочої сили.

Відходячи від правової площини до соціально-економічної, варто виділити кілька критичних особливостей сучасного впливу кадрів. По-перше, можна спостерігати радикальну зміну гендерно-вікової структури. Якщо до 2022 року левову частку трудових мігрантів становили чоловіки робітничих професій, то зараз ядром зовнішньої міграції стали жінки активного репродуктивного та працездатного віку, а також діти. Це б'є по економіці двічі: держава втрачає поточних працівників і втрачає майбутній трудовий резерв.

По-друге, відбувається жорсткий процес так званого «марнування мізків» [4, с. 255]. Значна частина українок, які виїхали до країн ЄС, мають вищу освіту та високий рівень професійної кваліфікації. Проте через мовний бар'єр, відмінності в ліцензуванні (особливо для лікарів та юристів) та необхідність доглядати за дітьми, вони змушені погоджуватися на низькокваліфіковану працю в країнах перебування. Це призводить до стрімкої декваліфікації нашого людського капіталу. Кожен рік роботи фахівця не за фахом суттєво знижує шанси на його успішне професійне повернення в українську економіку.

По-третє, європейські країни-реципієнти кардинально змінили своє ставлення до українських мігрантів. Якщо на початку це була виключно гуманітарна підтримка біженців, то зараз уряди Німеччини, Польщі, Чехії та інших держав відкрито розглядають українців як цінний ресурс для перекриття власного демографічного дефіциту. Вони запускають масштабні програми інтеграції, мовні курси та спрощують доступ до своїх ринків праці. Вітчизняна економіка фактично вступила у відкриту і дуже жорстку конкурентну боротьбу за власних громадян із найрозвиненішими економіками світу. І в цій боротьбі Україна наразі об'єктивно програє за багатьма критеріями: від рівня безпеки до розміру заробітної плати.

Розуміння глибини проблеми вимагає відмови від ілюзій, що люди масово повернуться лише на хвилі патріотизму після перемоги. Емоційний фактор діє тимчасово, тоді як рішення про місце проживання базується на прагматичних розрахунках безпеки та добробуту. Зважаючи на це, на нашу думку, держава має перейти від політики пасивного очікування до агресивного стимулювання репатріації. Насамперед, архітектура повернення має спиратися на масштабну програму забезпечення житлом. Для більшості внутрішньо переміщених осіб та зовнішніх мігрантів втрата дому є головним бар'єром. Розширення та пільгове фінансування державних іпотечних програм (на кшталт «Оселя» [5]), з акцентом на кредитування відбудови в деокупованих та постраждалих регіонах, має стати економічним драйвером. Окрім того, житлове будівництво само по собі здатне створити тисячі робочих місць, створюючи фактор притягнення.

Наступний крок – це радикальне пом'якшення податкового та трудового законодавства для роботодавців, які створюють нові робочі місця. Сучасний ринок праці потребує гнучкості. Потрібно законодавчо закріпити та заохочувати нестандартні форми зайнятості (дистанційну роботу, фриланс). Це особливо важливо для жінок із дітьми, які розглядають можливість повернення, але потребують балансу між роботою та сімейними обов'язками. Держава повинна запропонувати компаніям прямі економічні стимули (наприклад, компенсацію частини ЄСВ) за працевлаштування ветеранів, внутрішньо переміщених осіб та мігрантів, що повернулися з-за кордону.

Також не варто скидати з рахунків інструменти так званого «циркулярного повернення». Частина українців вже міцно закріпилася за кордоном, і змусити їх повернутися фізично буде вкрай важко. Проте держава може і повинна залучати їхній капітал, досвід та зв'язки. Потрібні правові механізми, які б дозволяли діаспорі легко інвестувати в український малий бізнес, відкривати спільні підприємства або дистанційно викладати в українських університетах, залишаючись повноцінними учасниками вітчизняного економічного життя.

Таким чином, міграційна криза набула таких масштабів, що очікувати на її природне вирішення після завершення бойових дій є нераціональним. Значний вплив працездатного населення вимагає від держави змінити пасивні методи управління на активну політику повернення громадян. Успішна репатріація можлива лише шляхом формування привабливих умов для життя: поєднання гарантій безпеки, наявності доступного житла та підтримки розвитку бізнесу. Саме такий чіткий і практичний підхід дозволить зупинити демографічний спад

та забезпечити державу трудовими ресурсами, які є критично необхідними для її повоєнної відбудови.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Верховна Рада України; Конституція України, Конституція, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 1996, № 30, ст. 141. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text> (дата звернення: 08.04.2026).
2. Про зовнішню трудову міграцію: Закон України від 05.11.2015 № 761-VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2015, № 49-50, ст.463. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-19#Text> (дата звернення: 09.04.2026).
3. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2013, № 24, ст.243. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text> (дата звернення: 11.04.2026).
4. Хила Є. П. Напрями оптимізації політики залучення молодих мігрантів країнами ЄС. *Modern Economics*. 2025. № 51. С. 253-258. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/51-2025/khyly.pdf> (дата звернення: 11.04.2026).
5. «Оселя – Програма доступного кредитування житла. URL: <https://eoselia.dii.gov.ua/#example> (дата звернення: 12.04.2026).

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЕКОНОМІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ТА СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПО В УМОВАХ ВІЙНИ

**Загребельний І.М. 41-сз, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник - викладач-стажист Кірбай Т.В.**

Безпрецедентні масштаби внутрішнього переміщення осіб в Україні внаслідок збройної агресії РФ критично перевантажили традиційну систему державного соціального захисту. В умовах дефіциту бюджетних коштів класична патерналістська модель, заснована переважно на прямих фінансових виплатах, демонструє обмежену ефективність. Відтак, виникає гостра потреба у впровадженні інноваційних механізмів, серед яких ключове місце посідає соціальне підприємство. Для фахівців із соціального забезпечення воно стає не просто різновидом бізнесу, а дієвим інструментом комплексної реінтеграції вразливих груп населення.

Головна особливість соціального підприємства, в контексті роботи з ВПО, полягає у зміщенні фокусу з пасивного утримання на активну економічну адаптацію. Відповідно до Закону України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб»[1], держава зобов'язана сприяти працевлаштуванню переселенців. Соціальні підприємства (наприклад, інтеграційні хаби, швейні кооперативи чи крафтові мануфактури) виконують це завдання на локальному рівні, забезпечуючи переселенців не лише стабільним доходом, а й новим соціальним капіталом у приймаючій громаді.

На практиці управління такими ініціативами має низку специфічних рис. Передусім, це активне використання механізмів державного стимулювання. Соціальні підприємці часто спираються на Порядок надання роботодавцю компенсації витрат на оплату праці за працевлаштування ВПО [3]. Це дозволяє знизити фінансове навантаження на початку проєкту та скерувати вивільнені кошти на соціальні потреби працівників – наприклад, на психологічний супровід або облаштування тимчасового житла.

Важливим вектором діяльності соціальних підприємств є подолання кваліфікаційного дисбалансу. Значна частина внутрішньо переміщених осіб втратила не лише домівки, а й можливість працювати за фахом через специфіку регіональних ринків праці. У цьому контексті соціальний бізнес бере на себе функцію неформальної професійної перепідготовки. Навчаючи людей новим навичкам, безпосередньо на робочому місці, такі ініціативи фактично реалізують превентивні заходи із запобігання довготривалому безробіттю, що повністю відповідає духу Закону України «Про зайнятість населення» [2].

Соціальні підприємства нерідко беруть на себе функцію неформальних центрів надання соціальних послуг. Згідно із Законом України «Про соціальні послуги» [4], недержавні суб'єкти можуть залучатися до надання таких послуг. Наймаючи ВПО, соціальний бізнес паралельно створює для них безпечне середовище. Робоче місце перетворюється на точку первинної інтеграції, де в колективі швидше вирішуються побутові питання пошуку житла чи правового консультування.

Варто також звернути увагу на гендерний аспект проблеми. Статистично левову частку ВПО працездатного віку становлять жінки з дітьми. Традиційні комерційні структури часто неохоче беруть на роботу таких кандидаток через потенційні ризики лікарняних чи неможливість працювати понаднормово. Натомість управління соціальним підприємством передбачає впровадження гнучких графіків та, за можливості, створення дружніх до дітей просторів безпосередньо біля робочих місць. Це є прямою формою соціального забезпечення, яка дозволяє матерям зберігати фінансову незалежність.

Економічна вигода від такого формату поширюється далеко за межі допомоги конкретній особі. Працевлаштований переселенець трансформується з реципієнта соціальної допомоги на платника податків. Сплачені податки наповнюють бюджет приймаючої територіальної громади. Це допомагає долати стигматизацію ВПО серед місцевого населення, руйнуючи стереотип про «тягар для бюджету» і формуючи сприйняття нових мешканців, як цінного людського ресурсу. Ще однією управлінською особливістю є необхідність вибудовувати тісну синергію з офіційними органами соціального захисту. Зазначимо, що ефективне соціальне підприємство не існує у вакуумі. Воно має постійно взаємодіяти з управліннями соціального захисту населення та центрами надання адміністративних послуг для обміну інформацією про потреби цільової аудиторії та спрямування найбільш вразливих осіб на працевлаштування. Водночас управлінці змушені балансувати між ринковою конкуренцією та соціальною місією, залучаючи донорські кошти або мікрогранти для покриття тих витрат, які не може перекрити комерційний прибуток.

Таким чином, соціальне підприємництво слід розглядати як невіддільний елемент сучасної архітектури соціального забезпечення в Україні. Воно дозволяє трансформувати статус ВПО з «отримувача допомоги» на «економічно активного учасника громади». Подальший розвиток цього напряму об'єктивно потребує розробки профільного законодавства, яке б чітко визначало критерії соціального підприємства та розширювало механізми його державної підтримки на місцевому та національному рівнях.

Список використаних джерел

1. Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб: Закон України від 20.10.2014 № 1706-VII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2015, № 1, ст.1. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1706-18#Text> (дата звернення: 05.03.2026).

2. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2013, № 24, ст.243. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text> (дата звернення: 08.03.2026).

3. Про затвердження Порядку надання роботодавцю компенсації витрат на оплату праці за працевлаштування внутрішньо переміщених осіб внаслідок проведення бойових дій під час воєнного стану в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України; Порядок від 20.03.2022 № 331. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/331-2022-п#Text> (дата звернення: 07.03.2026).

4. Про соціальні послуги: Закон України від 17.01.2019 № 2671-VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2019, № 18, ст.73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text> (дата звернення: 10.03.2026).

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Зеленецька Н.Т., 11 м-сз група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник: Бленда Н.О., доктор філософії з економіки, доцент

Молодь є ключовим ресурсом розвитку держави, однак її інтеграція на ринок праці супроводжується низкою структурних і інституційних бар'єрів. Відтак державна підтримка зайнятості молоді виступає важливим інструментом забезпечення економічного зростання, соціальної стабільності та формування людського капіталу.

Сучасний стан зайнятості молоді характеризується високим рівнем безробіття, невідповідністю потребам ринку праці, а також значною трудовою міграцією. Молодь зіштовхується з високою конкуренцією, браком досвіду, нестачею пропозицій першого робочого місця, а державні програми підтримки молодіжної зайнятості мають обмежену результативність [3].

Особливо загострилися вказані проблеми в умовах війни, що викликало скорочення робочих місць, переміщення населення та руйнування

інфраструктури. Водночас частина молоді стикається з труднощами першого працевлаштування через відсутність практичного досвіду.

Державна політика у сфері зайнятості молоді реалізується через систему нормативно-правових актів, державних програм і діяльність інституцій, зокрема Державної служби зайнятості України. Основними інструментами підтримки є професійна орієнтація, перепідготовка та підвищення кваліфікації, надання грантів для започаткування власної справи, а також програма тимчасової зайнятості. Важливу роль відіграють цифрові платформи з пошуку роботи, що розширюють доступ молоді до вакансій.

Разом із тим ефективність державних заходів залишається недостатньою. Це пов'язано з фрагментарністю політики, обмеженим фінансуванням, слабкою координацією між освітньою системою та роботодавцями. Крім того, існує проблема низької мотивації роботодавців до працевлаштування молоді без досвіду роботи.

Серед ключових напрямів удосконалення державної підтримки зайнятості молоді доцільно виокремити:

- посилення інтеграції освіти і ринку праці шляхом розвитку дуальної освіти, стажувань та партнерства між закладами освіти і бізнесом, що дозволить краще поєднати теоретичні знання та практичні навички;
- стимулювання роботодавців до працевлаштування молоді через податкові пільги, компенсаційні механізми та державні субсидії;
- розширення програм підтримки молодіжного підприємництва, зокрема через надання грантів, доступу до пільгового кредитування та бізнес-освіти. Самозайнятість може стати ефективною альтернативою традиційній зайнятості;
- розвиток цифрових інструментів у сфері зайнятості, включаючи онлайн-платформи, сервіси кар'єрного консультування та цифрові навички;
- врахування специфічних потреб вразливих категорій молоді, зокрема внутрішньо переміщених осіб, молоді з інвалідністю та випускників інтернатних закладів, для яких мають бути розроблені цільові програми підтримки зайнятості.

З огляду на євроінтеграційний курс України, доцільним є врахування практик Європейського Союзу, і зокрема запровадження ініціативи ЄС «Молодіжна гарантія» (Youth Guarantee), яка передбачає забезпечення молодим людям до 30 років якісні можливості працевлаштування та перспективи здобуття освіти [2].

Основними аспектами цієї ініціативи є:

- реальні зміни для молоді - програма «Молодіжна гарантія» в Україні спрямована на індивідуальний підхід, що забезпечує підтримку і можливості для кожного, враховуючи особливі потреби молодих людей;
- об'єднаний підхід - ініціатива має поєднати зусилля урядових установ, міжнародних партнерів та громадських організацій;
- інклюзивність - особлива увага приділяється молоді, які не навчаються і не працюють (NEET), а також ветеранам й ветеранкам, людям з обмеженими можливостями та іншим вразливим групам;

- побудова сталих кар'єрних шляхів - програма зосереджується на створенні умов для розвитку кар'єри через стажування, тренінги, партнерства з навчальними закладами та інші практичні підходи.

- європейська інтеграція - ініціатива відповідає європейським стандартам та кращим практикам, при цьому залишаючись суто українською, щоб забезпечити максимальну відповідність українському контексту [1].

Адаптація таких підходів сприятиме підвищенню ефективності національної політики зайнятості, що сприятиме не лише зниженню безробіття, а й забезпеченню сталого економічного розвитку та соціальної згуртованості суспільства.

Отже, удосконалення державної підтримки зайнятості молоді має базуватися на системному підході, що поєднує інституційні реформи, розвиток людського капіталу та впровадження кращих міжнародних практик. Лише за таких умов можливо забезпечити ефективну інтеграцію молоді в економічне життя країни та реалізацію її потенціалу.

Список використаних джерел

1. Вступний вебінар: Презентація принципів та структури ініціативи ЄС «Молодіжна гарантія» в Україні. Офіційний вебпортал Міністерства молоді та спорту України. 08.11.2024р. URL: <https://mms.gov.ua/news/vstupnyi-vebinar-prezentatsiia-pryntsyviv-ta-struktury-initsiatyvy-ies-molodizhna-harantiia-v-ukraini>

2. Молодіжні гарантії в Україні: новий крок до відновлення та вступу до ЄС. Разумков Центр. 13 березня 2025. URL: <https://razumkov.org.ua/novyny/molodizhni-garantii-v-ukraini-novy-krok-do-vidnovlennia-ta-vstupu-do-yes>

3. Приймак А.С., Якімова Н.С. Соціальний захист молоді в Україні: сучасний стан, виклики та напрями вдосконалення. *Економіка та суспільство*, № 81. 2025. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-81-33>

ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК РІЗНОВИД ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Крочак М.Д., 11 м-д-тб група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – д.е.н., професор Чернега І.І.**

У сучасних умовах торговельна діяльність перестала бути лише способом отримання прибутку. Вона перетворилася на критично важливу інфраструктуру, що забезпечує продовольчу та ресурсну безпеку країни. Актуальність теми полягає у дослідженні механізмів адаптації торговельних мереж до розриву логістичних ланцюгів та необхідності швидкого заміщення імпорту.

Перехід до цифрової економіки докорінно змінив сутність торговельних операцій. Поява маркетплейсів, транскордонної електронної торгівлі та використання штучного інтелекту для управління товарними запасами створюють нові правові та економічні реалії [1]. Дослідження торгівлі як господарської діяльності є актуальним для розробки нових регуляторних

моделей, що захищають права як суб'єктів господарювання, так і споживачів у віртуальному просторі.

Набуття Україною статусу кандидата у члени ЄС вимагає приведення вітчизняних норм, що регулюють внутрішню та зовнішню торгівлю, у відповідність до європейських стандартів (*Acquis Communautaire*) [2]. Актуальним є переосмислення торговельного права для усунення технічних бар'єрів та забезпечення вільного руху товарів.

Торгівля сьогодні інтегрована у складні виробничо-збутові системи (франчайзинг, дистрибуція, ритейл) [3]. Актуальність дослідження зумовлена потребою в чіткій класифікації та правовій регламентації цих зв'язків для мінімізації господарських ризиків та запобігання монополізації ринків.

Торговельна сфера є одним із найбільших платників податків та роботодавців в Україні. Ефективне функціонування цього сектору забезпечує швидкість обертання капіталу в масштабах всієї держави. Наукове обґрунтування методичних підходів до оцінювання торговельного середовища є базою для розробки стратегій економічного відновлення.

Торговельна діяльність є однією з ключових форм господарської діяльності, спрямованою на організацію та здійснення обміну товарів. Згідно з Господарським кодексом України, вона охоплює діяльність суб'єктів господарювання у сфері товарного обігу, що полягає у закупівлі, зберіганні та продажу товарів кінцевим споживачам або іншим суб'єктам для подальшого використання [4].

Як різновид господарської діяльності, торгівля має такі обов'язкові ознаки:

- ✓ Суб'єктність: здійснюється юридичними особами або фізичними особами-підприємцями.

- ✓ Мета: отримання прибутку (за винятком некомерційного господарювання).

- ✓ Системність: діяльність здійснюється на постійній основі в межах встановленого правового режиму.

- ✓ Об'єктність: товар як продукт праці, призначений для реалізації.

У структурі господарювання торгівлю традиційно поділяють за формою обігу (оптова та роздрібна) та за методами здійснення (дистанційна, електронна, біржова). В сучасних умовах особливої ваги набуває електронна торгівля, яка трансформує традиційні ланцюги постачання та потребує адаптації методів правового регулювання господарських відносин.

Торговельна діяльність завершує кругообіг капіталу, забезпечуючи перетворення товарної форми вартості у грошову. Вона виступає ланкою між виробником і споживачем, виконуючи функції стимулювання виробництва, формування асортиментної політики та регулювання ринкової рівноваги. Ефективність торгівлі безпосередньо впливає на капіталізацію активів підприємницьких структур та рівень конкурентоспроможності національної економіки [5].

Торговельна діяльність традиційно посідає перше місце за внеском у ВВП України. За даними Держстату, частка оптової та роздрібною торгівлі у структурі ВВП становить близько 14–16%. Крім того, ритейл є одним із найбільших

джерел наповнення бюджету: за 2024–2025 рр. торговельні мережі забезпечили понад 15% усіх податкових надходжень до консолідованого бюджету [3].

Темпи цифровізації торгівлі в Україні є одними з найвищих у Європі:

- ✓ Частка онлайн-продажів у загальному обсязі ритейлу зросла з 9% у 2021 році до 11–13% у 2025 році.
- ✓ Понад 70% активного населення України регулярно здійснюють покупки через цифрові платформи, що підкреслює актуальність перегляду господарсько-правового регулювання цифрових ринків [3].

Торгівля залишається найбільшим роботодавцем. У секторі задіяно понад 20% працюючого населення. В умовах воєнного стану торговельні мережі відіграли роль «соціального демпфера», зберігши робочі місця для внутрішньо переміщених осіб (ВПО) та забезпечивши безперервність постачання у прифронтових регіонах [3].

Через воєнні ризики спостерігається зміна структури товарного обігу:

- ✓ Обсяг оптового товарообороту за 2024 рік зріс на 8% за рахунок переорієнтації на закупівлю паливно-енергетичних ресурсів та товарів подвійного призначення.
- ✓ Роздрібний товарооборот продемонстрував стійкість завдяки адаптації логістики, попри втрату частини активів на тимчасово окупованих територіях.

Господарсько-правовий режим торговельної діяльності в Україні підлягає державному регулюванню через ліцензування, патентування (у певних сферах) та контроль за дотриманням антимонопольного законодавства. У воєнний період пріоритетом стає забезпечення критичного імпорту, продовольча безпека та соціальна відповідальність торговельних мереж у процесі розподілу життєво важливих ресурсів.

Отже, торговельна діяльність є динамічною підсистемою господарювання, яка поєднує приватні інтереси суб'єктів щодо отримання прибутку та суспільні інтереси щодо насичення ринку товарами. Подальший розвиток цього різновиду діяльності пов'язаний із диджиталізацією процесів обігу та гармонізацією вітчизняного законодавства з вимогами внутрішнього ринку ЄС.

Список використаних джерел:

1. Ринок електронної комерції в Україні: тренди та прогнози 2024–2025. Аналітичний звіт RAU (Ukrainian Retail Association). Київ, 2025. 42 с.
2. Про внутрішню торгівлю : Проект Закону України № 2313а від 15.01.2021. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2026).
3. Економічна статистика. Внутрішня торгівля. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/vnt.htm (дата звернення: 10.04.2026).
4. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 10.04.2026).
5. Лузан Ю. Я., Молдаван Л. В., Кропивко М. М. Інституціоналізація розвитку системи державного регулювання підприємницької діяльності в аграрному секторі України: суперечності та способи їх нейтралізації. Економіка України. 2025. № 4. С. 50–70.

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ

Легедза В.В., 41-сз група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Тупчій О.С.

Сучасний етап розвитку економіки характеризується активною цифровізацією бізнес-середовища, де особливе місце посідають технології штучного інтелекту. Їх використання суттєво трансформує підходи до організації підприємницької діяльності, управління ресурсами та взаємодії з клієнтами. Впровадження інтелектуальних систем сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємств, водночас породжуючи нові виклики, пов'язані з безпекою, етикою та регулюванням. З огляду на це, дослідження можливостей і ризиків використання штучного інтелекту у підприємстві набуває особливої актуальності.

Можливості застосування штучного інтелекту в підприємстві. Інтеграція штучного інтелекту у бізнес-процеси відкриває широкі перспективи для підвищення ефективності діяльності підприємств. Одним із ключових напрямів є автоматизація операційної діяльності. Використання інтелектуальних систем дозволяє мінімізувати участь людини у виконанні рутинних завдань, таких як обробка даних, управління запасами чи фінансовий аналіз. У результаті підприємства отримують можливість оптимізувати витрати та підвищити продуктивність праці.

Значний потенціал має застосування алгоритмів машинного навчання для аналітики та прогнозування. Завдяки обробці великих масивів даних підприємства можуть ідентифікувати ринкові тенденції, аналізувати поведінку споживачів і формувати обґрунтовані управлінські рішення. Це створює передумови для більш ефективного стратегічного планування та зміцнення конкурентних позицій.

Окремого значення набуває персоналізація товарів і послуг. Сучасні споживачі орієнтуються на індивідуалізований підхід, що зумовлює необхідність адаптації пропозицій до їхніх потреб. Інтелектуальні системи дозволяють формувати рекомендації на основі попереднього досвіду користувачів, підвищуючи рівень задоволеності клієнтів і лояльності до бренду.

Важливим напрямом є також оптимізація витрат і підвищення операційної ефективності. Використання штучного інтелекту у логістичних процесах, фінансовому менеджменті та виробництві сприяє раціональному розподілу ресурсів, зниженню витрат і підвищенню стабільності функціонування підприємств.

Ризики впровадження штучного інтелекту. Попри значні переваги, використання штучного інтелекту супроводжується низкою ризиків, які потребують належного врахування. Однією з найбільш дискусійних проблем є етичний аспект застосування алгоритмів. У практиці трапляються випадки упередженості систем, зокрема у процесах кредитування чи підбору персоналу,

що може призводити до дискримінації. Водночас актуалізується питання захисту персональних даних, оскільки обробка великих обсягів інформації підвищує ризик їх несанкціонованого використання.

Не менш важливими є загрози кібербезпеки. Застосування штучного інтелекту передбачає роботу з великими масивами даних, що робить такі системи привабливою ціллю для кібератак. Забезпечення належного рівня захисту інформації потребує постійного вдосконалення технологій безпеки та адаптації до нових викликів.

Суттєвою проблемою залишається правова невизначеність у сфері використання штучного інтелекту. Відсутність чітких нормативно-правових рамок ускладнює визначення відповідальності за рішення, прийняті автоматизованими системами, особливо у високоризикових галузях, таких як фінанси чи медицина.

Впровадження інтелектуальних технологій також впливає на структуру зайнятості. Автоматизація спричиняє скорочення попиту на окремі професії, водночас стимулюючи появу нових спеціальностей, що потребують високого рівня кваліфікації. У зв'язку з цим зростає значення програм перепідготовки та розвитку людського капіталу.

Таким чином, штучний інтелект виступає важливим інструментом трансформації сучасного підприємництва, забезпечуючи підвищення ефективності бізнес-процесів і розширення можливостей для розвитку. Його впровадження сприяє автоматизації діяльності, покращенню аналітики, персоналізації взаємодії з клієнтами та оптимізації витрат.

Водночас використання таких технологій супроводжується низкою викликів, серед яких особливе місце займають етичні питання, ризики кібербезпеки, правова невизначеність і зміни на ринку праці. Ефективна інтеграція штучного інтелекту у підприємницьку діяльність потребує комплексного підходу, що передбачає поєднання технологічних інновацій із належним регулюванням і управлінням ризиками.

Список використаних джерел

1. Бондаренко С. В., Кравчук О. І. Використання штучного інтелекту в підприємницькій діяльності. *Економіка та держава*. 2024. № 7. С. 45–50.
2. Коваленко О. В. Цифрова трансформація бізнесу в умовах розвитку штучного інтелекту. *Бізнес Інформ*. 2025. № 4. С. 112–118.
3. Петренко Л. С., Іванченко М. П. Ризики впровадження штучного інтелекту в управлінні підприємствами. *Фінанси України*. 2025. № 9. С. 78–85.
4. Савчук І. М. Штучний інтелект як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств. *Економіка України*. 2026. № 2. С. 60–67.
5. OECD. *Artificial Intelligence in Business and Industry: Opportunities and Challenges*. Paris: OECD Publishing, 2026. 210 p.

РОЛЬ БЛАГОДІЙНИХ ФОНДІВ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ

**Лукацький І. М., 41 – сз група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – д.е.н., професор Чернега І.І.**

Традиційна державна модель соціального захисту часто виявляється інертною перед обличчям раптових криз. Актуальність теми зумовлена необхідністю дослідження благодійних фондів як гнучких суб'єктів, що здатні оперативно впроваджувати інноваційні соціальні послуги, на які у держави може бракувати ресурсів або нормативної бази. Це актуально в контексті децентралізації та роздержавлення соціальної сфери.

Для України ця тема має критичне значення через повномасштабну війну. Благодійні фонди стали головними операторами гуманітарної допомоги, забезпечуючи підтримку ВПО, ветеранів та постраждалих громад [1]. Дослідження їхньої ролі дозволяє зрозуміти, як недержавний сектор заповнює «соціальні лакуни», що виникають в умовах дефіциту державного бюджету.

Сучасні благодійні фонди — це не просто збір коштів, а професійні організації, де працюють фахові соціальні працівники, психологи та юристи. Актуальність полягає у визначенні професійних стандартів взаємодії благодійних фондів з державними структурами. Важливо проаналізувати, як благодійність переходить від хаотичної допомоги до системного соціального менеджменту.

Тема є актуальною у контексті формування громадянського суспільства. Благодійні фонди є драйверами соціальної інклюзії (підтримка осіб з інвалідністю, інтеграція меншин), що відповідає європейським стандартам соціальної роботи. Дослідження їхньої діяльності допомагає вибудувати модель соціального замовлення, де держава фінансує послуги, які професійно надають благодійні фонди.

Впровадження ІТ-рішень, фандрейзингових платформ та прозорості звітності у діяльність благодійних фондів задає нові стандарти для всієї системи соціальної роботи [2]. Вивчення цього досвіду є актуальним для підвищення рівня довіри суспільства до інститутів допомоги загалом.

В умовах сучасних глобальних та внутрішніх викликів державна система соціального захисту часто стикається з обмеженістю ресурсів та бюрократизацією процесів. У цьому контексті благодійні фонди стають невід'ємним складником системи соціальної роботи, виступаючи гнучким та оперативним інструментом реагування на потреби вразливих груп населення. Благодійні фонди виконують роль «сполучної ланки» між державою, бізнесом та індивідом.

У системі соціальної роботи благодійні фонди реалізують низку критично важливих функцій:

Ресурсна (матеріальна), що має за мету безпосереднє надання гуманітарної допомоги, ліків, обладнання.



Рис. 1. Функцій благодійних фондів

**Сформовано автором за матеріалами [3]*

Інноваційна - розроблення та апробація нових соціальних послуг, які ще не впроваджені на державному рівні (наприклад, мобільні паліативні бригади, інклюзивні хаби).

Адвокаційна функція насамперед - це захист прав бенефіціарів та лобювання змін у соціальному законодавстві.

Психосоціальна функція має на меті надання фахової психологічної підтримки та супровід у кризових ситуаціях.

Сучасна модель соціальної роботи передбачає децентралізацію та роздержавлення соціальних послуг [4]. Благодійні організації часто демонструють вищу ефективність за рахунок вузької спеціалізації (допомога дітям з ООП, ветеранам, ВПО) та відсутності жорстких адміністративних рамок. Вони швидше впроваджують цифрові інструменти менеджменту та залучають волонтерський ресурс, що значно знижує вартість соціальної послуги при збереженні її якості.

З 2022 року роль благодійних фондів в Україні набула стратегічного значення. Фонди взяли на себе значну частину функцій із соціальної адаптації внутрішньо переміщених осіб, реабілітації військовослужбовців та подолання наслідків воєнних дій у територіальних громадах. Благодійний сектор продемонстрував здатність до швидкої мобілізації ресурсів через фандрейзинг, що дозволило закрити запити, на які державний бюджет не має оперативного доступу.

Попри високу ефективність, існує проблема недостатньої координації між благодійними фондами та державними органами соціального захисту [3; 4]. Часто спостерігається дублювання функцій або «соціальні лакуни», де допомога не надається ніким. Перспективним напрямом є розвиток соціального

замовлення, коли держава делегує надання послуг перевіреним благодійним фондам, фінансуючи їхню діяльність на тендерній основі.

Отже, благодійні фонди є не лише донорами ресурсів, а повноцінними професійними суб'єктами соціальної роботи. Подальший розвиток системи соціального захисту в Україні неможливий без посилення партнерства між державним сектором та благодійними організаціями. Це дозволить створити інклюзивне, людиноцентристське середовище, здатне ефективно реагувати на складні виклики сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Боковець В. В. Стан і тенденції впливу військових подій на економічну ситуацію в країні. Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України : зб. наук. пр. X Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 06–07 жовт. 2022 р.). Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2022. Ч. 1. С. 109–115.

2. Белінська Я. В., Юр'єва П. Б. Соціальне підприємництво як інноваційний механізм досягнення цілей сталого розвитку: зарубіжний досвід та уроки для України. Ефективна економіка. 2025. № 5. URL: <https://nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/6468/6552> (дата звернення: 10.04.2026).

3. Ямкова О. М. Правове регулювання діяльності благодійних фондів як суб'єктів соціальної політики. Юридичний науковий електронний журнал. 2022.

4. Азарова А. О., Гірна О. О. Особливості управління благодійними фондами в Україні. Економіка та суспільство. 2021. Вип. 28.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

**Мазурок О.В., економічний факультет Білоцерківського національного аграрного університету,
Науковий керівник – д.е.н., професор Паска І.М.**

У сучасних умовах ринкової економіки ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від організації матеріально-технічного забезпечення. Саме ця сфера відповідає за безперебійне постачання виробництва необхідними ресурсами, мінімізацію витрат і підвищення конкурентоспроможності. Неefективна система забезпечення може призводити до простоїв, перевитрат і втрати прибутку, що робить актуальним пошук шляхів її вдосконалення.

Економічна сутність матеріально-технічного забезпечення ґрунтується на трьох ключових умовах: суспільному поділі праці; виробництві споживчих благ не лише для власних потреб, а й для інших; а також дотриманні еквівалентності вартості товарів у процесі їх обміну.

Основними завданнями є:

своєчасне забезпечення виробництва ресурсами;

оптимізація рівня запасів;

зниження витрат на закупівлю та зберігання;
забезпечення якості матеріалів [1].

Формування системи матеріально-технічного забезпечення підприємства розпочинається з планування та організації постачання необхідних виробничих ресурсів. Планування здійснюється на основі виробничої програми, яка визначається цілями та завданнями діяльності підприємства і його структурних підрозділів.

У сучасних умовах конкуренції система постачання повинна відповідати ряду вимог, зокрема:

- забезпечувати швидкість та оптимальність графіків постачання, узгоджених із транспортними перевезеннями, запуском продукції у виробництво, виробничими циклами та можливостями складської інфраструктури підприємства;

- мінімізувати витрати на оформлення замовлень, транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи та зберігання матеріалів;

- враховувати ефективність інвестиційних проєктів, спрямованих на впровадження нових технологій і адаптацію виробничих потужностей;

- використовувати логістично-виробничі моделі постачання, які дозволяють цифровізувати та узгоджувати інформаційні, транспортні та виробничі потоки;

- відповідати чинним нормативам і стандартам виробництва, що забезпечує належний рівень якості та безпеки продукції, а також впливає на її собівартість і конкурентоспроможність;

- враховувати рівень кваліфікації персоналу, необхідний для впровадження інноваційних технологій та ефективного використання виробничих ресурсів [2].

На практиці підприємства часто стикаються з такими проблемами як: надлишкові або дефіцитні запаси; неефективна система закупівель; високі логістичні витрати; недостатній рівень автоматизації; залежність від обмеженого кола постачальників. Ці фактори негативно впливають на фінансові результати та стабільність роботи підприємства.

Управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства охоплює виконання всіх основних функцій управлінської діяльності.

По-перше, етап постановки завдання передбачає проведення моніторингу наявних ресурсів і дослідження ринку потенційних постачальників, планування потреби в матеріалах, а також оцінювання матеріаломісткості виробництва та загальних потреб підприємства в ресурсах.

По-друге, етап реалізації завдань включає формування, аналіз і порівняння альтернативних варіантів матеріально-технічного забезпечення, прийняття остаточного рішення щодо розвитку сировинної бази підприємства, організацію процесів постачання та управління запасами матеріальних ресурсів.

По-третє, важливим елементом є контроль, який полягає в оцінюванні ефективності формування та використання матеріально-технічних ресурсів у всіх ланках виробничої системи [3].

Серед основних шляхів підвищення ефективності формування матеріально-технічного забезпечення підприємства варто відзначити: по-перше,

оптимізація управління запасами шляхом використання сучасних методів аналізу, зокрема ABC- та XYZ-аналізу. Важливим є впровадження концепції «точно вчасно» (Just-in-Time), яка дозволяє зменшити складські витрати та уникнути надлишків; по-друге, використання інформаційних систем управління ресурсами дозволяє автоматизувати процеси закупівель, обліку та контролю. Це сприяє підвищенню точності планування та зменшенню людського фактора; по-третє, зниження витрат на транспортування досягається шляхом оптимізації маршрутів, використання сучасних транспортних технологій та залучення логістичних операторів; по-четверте, контроль витрат і впровадження ощадливого виробництва (lean management) спрямоване на усунення втрат і підвищення ефективності використання ресурсів. Регулярний аналіз витрат дозволяє виявляти резерви економії; по-п'яте, підвищення кваліфікації персоналу, адже саме професійний рівень працівників відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності системи. Навчання, мотивація та впровадження системи оцінки результативності (KPI) сприяють покращенню управління.

Матеріально-технічне забезпечення є важливою складовою системи управління, оскільки раціональне використання ресурсів дозволяє не лише забезпечити безперервність виробничого процесу, а й суттєво покращити економічні результати діяльності підприємства. Застосування сучасних технологій і засобів автоматизації сприяє оптимізації витрат і часу, підвищенню якості виконання робіт та оперативності ухвалення управлінських рішень.

Отже, матеріально-технічне забезпечення виступає одним із ключових чинників успіху та важливою складовою стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. Перспективним напрямом подальших досліджень у цій сфері є формування ефективного механізму управління матеріально-технічним забезпеченням, який відповідає актуальним економічним і технологічним умовам функціонування бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Тітенко А. Теоретичні основи матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2024. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/172>
2. Ареф'єва О. В., Вовк О. М., Посипайко Є. А. Інтенсифікація формування матеріально-технічного забезпечення підприємства в умовах неоіндустріальної модернізації. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2020. № 2. С. 123-131. URL: <http://jnas.nbu.gov.ua/article/UJRN-0001136233>
3. Вараксіна О., Касьян О., Шевченко В. Теоретичні підходи до матеріально-технічного забезпечення підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4658>

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Майданик Б.В., 11 м-тп група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник: Бленда Н.О., доктор філософії з економіки, доцент

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки, що характеризуються високим рівнем конкуренції та нестабільністю зовнішнього середовища, ефективна організація збутової діяльності набуває стратегічного значення для функціонування підприємств. Саме збут виступає ключовою ланкою, яка забезпечує взаємозв'язок між виробниками і кінцевим споживачем, а також трансформує виробничі результати у фінансові.

Основною метою збутової діяльності є організація процесу доведення продукції до споживача у відповідний час, у необхідному обсязі, належної якості та з урахуванням вимог ринку. Відповідно, рівень ефективності збуту визначається ступенем задоволення потреб клієнтів, що водночас формує конкурентні переваги підприємства та впливає на його ринкову позицію.

Згідно з науковими підходами І. Войтенко, оцінювання ефективності збутової діяльності доцільно здійснювати на основі системи показників, які поділяють на дві групи. Перша група включає показники оцінки прямої економічної ефективності збутової діяльності. Друга група охоплює показники, які характеризують ефективність збуту опосередковано - через аналіз використання ресурсів, прибутковість підприємства, асортимент продукції та інші фактори (рис. 1) [1].



Рис. 1. Групи показників ефективності збутової діяльності підприємства [1]

Гарматюк О. В. визначає, що ефективність збуту є значною мірою залежить від ефективного ресурсозабезпечення, стійкості фінансового стану і платоспроможності, прибутковості підприємства. Показники фінансової стійкості і платоспроможності підприємства забезпечують можливість повного і своєчасного виконання зобов'язань перед партнерами і підтримки безперервності господарської діяльності. Тому при оцінці ефективності збутової діяльності варто своєчасно враховувати ключові комплексні показники ефективності, які є індикаторами розвитку збутової діяльності підприємства [2].

Музичка Є. О. пропонує показники оцінювання ефективності збутової діяльності поділити на індикатори ринкових часток та індикатори ефективності збутових витрат підприємств [3].

Вчені акцентують увагу на необхідності враховувати як кількісні, так і якісні характеристики збутової діяльності, що є особливо важливим у сучасних умовах, коли нематеріальні фактори (сервіс, імідж, лояльність клієнтів) відіграють дедалі більшу роль.

Таким чином, оцінювання ефективності збутової діяльності повинно здійснюватися за такими основними напрямками:

- аналіз рівня ресурсного забезпечення;
- оцінка фінансового стану та платоспроможності підприємства;
- визначення ефективності використання ресурсів;
- безпосередня оцінка результативності збутових процесів;
- якісні характеристики збутової діяльності та задоволення потреб клієнтів.

В динамічних умовах сучасного розвитку ринку, підприємство має орієнтуватися не лише на досягнення поточних результатів, а й на формування довгострокових конкурентних переваг, що передбачають пошук перспективних шляхів розвитку збутової діяльності, ураховуючи всі фактори впливу на неї.

Застосування комплексного підходу до оцінювання дозволяє не лише визначити поточний рівень ефективності збуту, а й виявити внутрішні резерви підвищення результативності діяльності підприємства, що є особливо актуальним в умовах нестабільного економічного середовища.

Отже, збутова діяльність є ключовим елементом системи управління підприємством, що забезпечує реалізацію його продукції та формування фінансових результатів. Ефективність збуту визначається сукупністю економічних, організаційних та ринкових факторів і потребує комплексного підходу до оцінювання.

Використання системи показників, що включає як прямі, так і опосередковані індикатори, дозволяє отримати всебічну характеристику стану збутової діяльності. Це, у свою чергу, створює основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел

1. Войтенко І. Теоретичні підходи до побудови збутової мережі промислового підприємства. Економічна думка. 2016. № 4. С. 193-199.
2. Гарматюк О. В. Методичні підходи до оцінювання ефективності збутової діяльності підприємств. Економічний простір. 2024. № 190. С. 3-7. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-1>
3. Музичка Є. О. Оцінка ефективності збутової діяльності туристичних підприємств. Економічний часопис—XXI. 2013. №11-12 (2). С. 64-67.

ПСИХОЛОГІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЯК МИСЛЕННЯ ВПЛИВАЄ НА УСПІХ У БІЗНЕСІ

**Майданюк О.О., група 41-ПТ, факультет економіки підприємництва та
інформаційних технологій**

Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент Жарун О.В.

У сучасних умовах економічного розвитку підприємництво відіграє важливу роль у формуванні стабільності держави та розвитку ринку. Малий і середній бізнес забезпечує значну частину зайнятості населення, сприяє інноваціям та підвищенню конкурентоспроможності економіки. Водночас ефективність підприємницької діяльності визначається не лише зовнішніми факторами, такими як доступ до ресурсів чи рівень конкуренції, але й внутрішніми психологічними характеристиками людини.

Одним із ключових факторів, що впливають на підприємницький успіх, є спосіб мислення. Людина, яка планує розпочати власну справу, повинна вміти аналізувати ситуацію, приймати рішення в умовах невизначеності та швидко адаптуватися до змін. У реальному бізнес-середовищі неможливо передбачити всі ризики, тому здатність діяти в умовах неповної інформації є важливою конкурентною перевагою.

Окрему роль відіграє ставлення до ризику. Для одних людей ризик асоціюється з небезпекою та втратами, для інших — із можливістю розвитку та отримання нового досвіду. Підприємці, які сприймають ризик як природну частину бізнесу, зазвичай більш активні у прийнятті рішень і швидше реалізують свої ідеї.

Важливим психологічним аспектом є тип мислення. Так зване “гнучке мислення” дозволяє людині не зациклюватися на невдачах, а сприймати їх як частину навчального процесу. У бізнесі це особливо важливо, адже перші спроби часто не приносять очікуваного результату. Здатність аналізувати помилки і коригувати стратегію підвищує шанси на довгостроковий успіх.

Не менш важливим чинником є мотивація. Внутрішня мотивація, яка базується на прагненні самореалізації, незалежності та розвитку власного потенціалу, є більш стійкою, ніж зовнішня, наприклад, орієнтація лише на прибуток. Саме внутрішні цілі допомагають підприємцю продовжувати діяльність навіть у складні періоди, коли результати не є швидкими або стабільними.

Суттєвим бар’єром на шляху до підприємництва є страх невдачі. Він може проявлятися у вигляді сумнівів у власних здібностях, страху втратити фінансові ресурси або побоювання суспільної критики. Такий психологічний бар’єр часто стримує людей від реалізації бізнес-ідей. Подолання цього страху можливе через поступове набуття досвіду, навчання та розвиток впевненості у власних силах. Важливу роль у підприємницькій діяльності відіграє самодисципліна. Оскільки підприємець самостійно організовує свою роботу, відсутність зовнішнього контролю вимагає високого рівня відповідальності. Уміння планувати час,

дотримуватися графіка та доводити розпочаті справи до кінця є основою стабільної продуктивності.

Окремої уваги заслуговує емоційна стійкість. У процесі ведення бізнесу людина стикається зі стресовими ситуаціями, фінансовими ризиками та невдачами. Здатність контролювати емоції, зберігати спокій та приймати раціональні рішення допомагає уникати імпульсивних дій, які можуть негативно вплинути на розвиток справи.

Також важливими є комунікативні навички підприємця. Успішний бізнес неможливий без ефективної взаємодії з клієнтами, партнерами та працівниками. Уміння слухати, переконувати та будувати довіру є основою довготривалих партнерських відносин і стабільного розвитку компанії.

Ще одним суттєвим елементом є креативність. У сучасному конкурентному середовищі стандартні підходи не завжди є ефективними. Підприємці, які здатні генерувати нові ідеї, знаходити нестандартні рішення та адаптувати продукти під потреби ринку, мають більше шансів досягти успіху.

Не можна оминати й питання відповідальності. Підприємець несе повну відповідальність за свої рішення, результати діяльності та команду. Це вимагає зрілого підходу, здатності оцінювати наслідки дій і брати на себе відповідальність за результат.

Отже, психологічні чинники відіграють визначальну роль у підприємницькій діяльності. Вони формують поведінку, впливають на прийняття рішень і визначають здатність людини долати труднощі.

Таким чином, сучасний підприємець повинен розвивати не лише професійні знання, але й психологічні якості. Поєднання аналітичного мислення, емоційної стійкості, самодисципліни та мотивації створює основу для успішного розвитку бізнесу та досягнення довгострокових результатів.

Список використаних джерел

1. Дія.Бізнес: державна платформа розвитку підприємництва. URL: <https://business.diia.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2026).
2. Міністерство економіки України: офіційний вебсайт. URL: <https://me.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2026).
3. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського: електронний каталог наукових публікацій. URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 11.04.2026).
4. Економічна правда: аналітика бізнесу та підприємництва в Україні. URL: <https://www.epravda.com.ua> (дата звернення: 13.04.2026).
5. Harvard Business Review: Entrepreneurship and leadership insights. URL: <https://hbr.org> (дата звернення: 12.04.2026).
6. Investopedia: Entrepreneurial mindset and business psychology. URL: <https://www.investopedia.com> (дата звернення: 12.04.2026).

РОЛЬ ПРОФОРІЄНТАЦІЇ У СОЦІАЛЬНОМУ СТАНОВЛЕННІ СУЧАСНОЇ МОЛОДОЇ ЛЮДИНИ

**Мамчак Н.С., 41 – сз група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій**

Науковий керівник – д.е.н., професор Чернега І.І.

Швидка поява нових професій і зникнення застарілих вимагають від молоді не просто одноразового вибору фаху, а здатності до професійної мобільності. Профорієнтація сьогодні актуальна як механізм формування готовності до навчання впродовж життя (lifelong learning), що є запорукою соціальної стійкості індивіда.

Високий рівень молодіжного безробіття або робота не за фахом призводять до соціального розчарування та депресивних станів у молоді [1]. Актуальність теми полягає у пошуку способів мінімізації «професійного хаосу», коли вибір професії здійснюється під тиском соціальних стереотипів, а не на основі особистісних нахилів, що згодом гальмує соціальне становлення особистості.

Для сучасної молоді людини професія є не лише джерелом доходу, а й головним способом соціальної самоідентифікації. Профорієнтація допомагає інтегруватися в соціум, знайти своє місце в ієрархії суспільних відносин та сформуванню відповідальну громадянську позицію. Успішний професійний старт є фундаментом для створення сім'ї та соціального благополуччя.

Зміна форматів навчання та роботи (віддалена праця, фриланс, цифрова економіка) потребує нових підходів до професійного консультування. Актуальним є розроблення методик профорієнтації, які враховують специфіку «цифрового покоління», допомагаючи йому орієнтуватися в інформаційних потоках та віртуальних ринках праці.

В умовах післявоєнної відбудови та економічної трансформації України роль профорієнтації стає стратегічною. Державі потрібні кадри, які свідомо обирають дефіцитні та критично важливі професії [2]. Ефективна система профорієнтації дозволяє збалансувати попит і пропозицію на ринку праці, що є основою соціально-економічної стабільності країни.

У сучасних умовах професійне самовизначення перестає бути суто технічним вибором спеціальності. Це складний процес соціального становлення особистості, що визначає її майбутній статус, систему цінностей та рівень інтеграції у суспільство. Профорієнтація виступає фундаментом, на якому будується життєва стратегія молоді людини.

Сучасний світ характеризується високою динамічністю (концепція VUCA-світу), де багато традиційних професій зникають, а нові потребують гнучких навичок (soft skills). У цьому контексті роль профорієнтації полягає не лише у допомозі з вибором професії, а й у формуванні професійної мобільності та здатності до навчання впродовж життя (lifelong learning) [3].

За даними соціологічних досліджень та звітів Державної служби зайнятості [4], близько 40–50% випускників закладів вищої освіти в Україні працюють не за спеціальністю. Це свідчить про низьку ефективність довузівської

профорієнтації та ситуативний вибір професії, що призводить до неефективного використання державних коштів на підготовку фахівців.

Згідно з опитуваннями молоді (віком 14–24 років) [4]:

✓ 62% респондентів при виборі майбутнього фаху керуються рівнем заробітної плати;

✓ 30% обирають професію під впливом порад батьків або друзів;

✓ лише 15–20% молодих людей використовують професійні тести або звертаються до кар'єрних радників.

Війна суттєво змінила ландшафт професійних інтересів. Близько 35% молоді в Україні виявляють інтерес до ІТ-сектору як найбільш стабільного в умовах кризи, тоді як попит на інженерні та аграрні спеціальності залишається критично низьким попри державне замовлення. Крім того, понад 45% випускників шкіл розглядають можливість навчання за кордоном, що робить профорієнтацію стратегічним інструментом утримання інтелектуального капіталу в країні.

Звіт Світового економічного форуму вказує, що до 2026 року 50% усіх працівників потребуватимуть перекваліфікації. При цьому роботодавці визначають критичне мислення та вирішення проблем як найважливіші навички. Актуальність профорієнтації підтверджується тим, що лише 12% молодих спеціалістів вважають себе повністю готовими до вимог реального бізнесу після закінчення навчання [5].

Статистичні дані підтверджують критичну необхідність реформування системи профорієнтації: високий відсоток осіб, що працюють не за фахом (понад 40%), та домінування зовнішніх чинників над внутрішніми нахилами при виборі кар'єри вказують на кризу професійного самовизначення. В умовах, коли кожен другий працівник потребуватиме перенавчання вже у найближчі роки, профорієнтація має трансформуватися з одноразового акту допомоги у безперервний процес соціального супроводу особистості [4].

Успішна профорієнтація сприяє формуванню професійної ідентичності, що є ядром соціальної зрілості. Коли молода людина розуміє свій професійний шлях, вона стає більш стійкою до соціальних ризиків, схильною до відповідальної поведінки та активної участі у житті громади. Неспівпадання особистісних нахилів із обраним фахом, навпаки, часто веде до соціальної апатії та маргіналізації.

Сучасна молодь («цифрові аборигени») потребує інтерактивних методів профорієнтації. Використання онлайн-платформ, профорієнтаційних ігор, методів віртуальної реальності (VR) та штучного інтелекту дозволяє зробити процес самовизначення більш наочним та об'єктивним. Це допомагає молодій людині вибудувати реалістичний образ майбутньої професійної діяльності.

Соціальне становлення молоді через профорієнтацію не може бути ефективним лише зусиллями закладів освіти. Необхідна синергія між закладами освіти, бізнесом, службами зайнятості та молодіжними громадськими організаціями. Створення екосистеми підтримки молоді дозволяє забезпечити інклюзивність профорієнтації, зокрема для вразливих груп населення (сиріт, ВПО, осіб з інвалідністю).

Отже, якісна профорієнтація є стратегічним інвестиційним ресурсом держави. Вона забезпечує не лише наповнення ринку праці кваліфікованими кадрами, а й виховує гармонійно розвинену, соціально стійку та успішну особистість, здатну відповідати на виклики сучасності.

Список використаних джерел:

1. Бортнік С. М., Вознюк Ю. С. Особливості розвитку та мотивація підприємництва в умовах військового стану. Інфраструктура ринку. 2023. Вип. 70. С. 54–62. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2023/70_2023/12.pdf (дата звернення: 07.04.2026).
2. Боковець В. В. Стан і тенденції впливу військових подій на економічну ситуацію в країні. Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України : зб. наук. пр. X Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 06–07 жовт. 2022 р.). Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2022. Ч. 1. С. 109–115.
3. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2025 році». Київ : НІСД, 2025. 432 с.
4. Звіт про стан ринку праці та професійне навчання безробітних у 2024 році : статистичний бюлетень. Київ : Державна служба зайнятості України, 2025. 84 с.
5. Ринок праці в Україні: 2024-2025. Аналітичний звіт CEDOS. Київ, 2025. 56 с. URL: <https://cedos.org.ua> (дата звернення: 10.04.2026).

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

**Мурга С.О., аспірант ВНТУ спеціальність D3 Менеджмент
Науковий керівник д.е.н., професор Зянько В.В.**

У сучасних умовах розвитку економіки, що характеризуються посиленням конкуренції, цифровізацією бізнес-процесів та трансформацією соціально-трудових відносин, особливого значення набуває формування ефективної системи управління персоналом підприємства. Саме людський капітал виступає ключовим ресурсом забезпечення конкурентоспроможності, інноваційного розвитку та сталого функціонування підприємств.

Система управління персоналом є комплексною сукупністю взаємопов'язаних елементів, що включають цілі, принципи, методи, функції, інструменти та організаційні структури управління трудовими ресурсами. Її ефективність визначається здатністю забезпечувати раціональне використання трудового потенціалу, підвищення продуктивності праці, формування мотивації та розвиток персоналу відповідно до стратегічних цілей підприємства.

В умовах воєнного стану та соціально-економічної нестабільності в Україні зростає значення гнучкості та адаптивності системи управління персоналом, що потребує впровадження сучасних управлінських підходів і технологій.

Система управління персоналом базується на поєднанні економічних, соціальних, психологічних та організаційних підходів. Вона повинна забезпечувати баланс між інтересами підприємства та працівників, сприяти розвитку людського капіталу та створенню сприятливого соціально-психологічного клімату.

До основних принципів формування ефективної системи управління персоналом належать: стратегічна орієнтація; системність та комплексність; гнучкість та адаптивність; соціальна відповідальність; економічна ефективність; безперервний розвиток персоналу.

Ефективна система управління персоналом передбачає інтеграцію кадрової політики у загальну стратегію підприємства, що забезпечує узгодженість управлінських рішень.

Система управління персоналом включає взаємопов'язані елементи, які забезпечують її цілісність і функціональність (табл. 1).

Таблиця 1

Основні елементи системи управління персоналом підприємства [1]

Елемент системи	Характеристика	Основні функції
Планування персоналу	Визначення потреб у кадрах	Прогнозування, кадрове забезпечення
Підбір і найм	Формування кадрового складу	Рекрутинг, відбір, адаптація
Мотивація персоналу	Стимулювання трудової діяльності	Оплата праці, бонуси, нематеріальна мотивація
Розвиток персоналу	Підвищення кваліфікації	Навчання, тренінги, розвиток компетенцій
Оцінювання персоналу	Визначення ефективності діяльності	KPI, атестація, HR-аналітика
Організація праці	Забезпечення ефективної роботи	Нормування, умови праці
Соціальний розвиток	Формування соціального середовища	Соціальні гарантії, корпоративна культура

У сучасних умовах формування системи управління персоналом базується на використанні інноваційних підходів, серед яких: стратегічний HR-менеджмент; компетентнісний підхід; управління талантами; HR-аналітика; цифровізація HR-процесів; Agile-менеджмент.

Ці підходи дозволяють підвищити ефективність управління персоналом та забезпечити адаптацію підприємства до змін зовнішнього середовища, рис. 1.

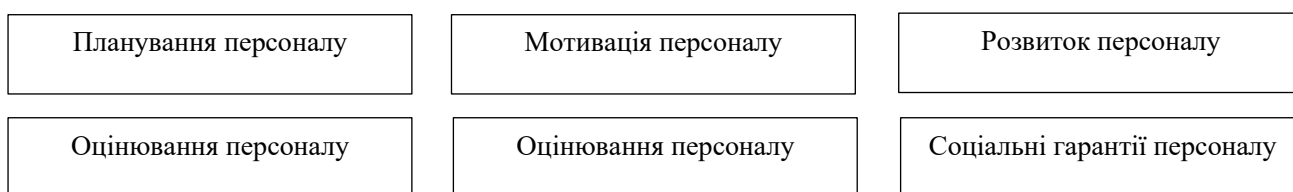


Рис.1. Структурно-логічна модель формування системи управління персоналом підприємства [2]

Ефективність системи управління персоналом залежить від сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів.

До зовнішніх факторів належать: стан ринку праці; рівень економічного розвитку; демографічні тенденції; законодавче регулювання; рівень цифровізації економіки.

Внутрішні фактори включають: організаційну структуру підприємства; корпоративну культуру; рівень кваліфікації персоналу; стиль управління; фінансові можливості підприємства.

Сучасна система управління персоналом активно використовує інноваційні інструменти: HRM-системи та автоматизація процесів; Big Data та HR-аналітика; дистанційні платформи управління персоналом; гейміфікація навчання; цифрові платформи оцінювання персоналу.

Їх впровадження дозволяє підвищити точність управлінських рішень та ефективність кадрової політики.

Оцінювання ефективності здійснюється за допомогою системи показників:

- економічні (продуктивність праці, рентабельність);
- соціальні (задоволеність працівників, плинність кадрів);
- організаційні (ефективність управління, якість комунікацій) [3].

Комплексна оцінка дозволяє виявити проблеми та визначити напрями удосконалення системи управління персоналом.

Для формування ефективної системи управління персоналом доцільно: інтегрувати HR-стратегію у загальну стратегію підприємства; впроваджувати цифрові технології; розвивати компетенції персоналу; удосконалювати систему мотивації; формувати корпоративну культуру; підвищувати рівень соціальної відповідальності.

Для оцінки ефективності системи управління персоналом було проведено узагальнений аналіз діяльності підприємств (умовні середні дані за 2021–2024 рр., що відповідають сучасним тенденціям українського ринку праці), табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка показників ефективності HR-системи підприємства [4]

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024/2021
Плинність персоналу, %	18,5	24,2	21,3	17,8	-0,7
Час закриття вакансії, днів	32	45	38	29	-3
Продуктивність праці, тис. грн/особу	245	210	265	298	+53
Рівень залученості (eNPS), %	42	35	48	55	+13
ROI навчання персоналу, %	110	95	125	140	+30
Частка витрат на персонал, %	28	31	30	29	+1

1. Плинність персоналу. У 2022 році спостерігалось різке зростання плинності до 24,2% (вплив кризових факторів), однак у 2024 році показник знизився до 17,8%, що свідчить про покращення HR-політики.

2. Час закриття вакансій. Зменшення з 32 до 29 днів (–9%) вказує на підвищення ефективності підбору персоналу та використання цифрових HR-інструментів.

3. Продуктивність праці. Зростання на 21,6% за період (з 245 до 298 тис. грн/особу) демонструє позитивний вплив розвитку персоналу та мотиваційних програм.

4. Рівень залученості персоналу (eNPS). Підвищення з 42% до 55% (+13%) свідчить про покращення корпоративної культури та внутрішніх комунікацій.

5. ROI навчання персоналу. Зростання до 140% означає, що інвестиції у розвиток персоналу стали економічно ефективними.

Таким чином, ефективна система управління персоналом є ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Її формування повинно базуватися на комплексному підході, що поєднує економічні, соціальні та інноваційні інструменти управління.

В умовах сучасних викликів особливого значення набуває впровадження інноваційних методів управління персоналом, що забезпечують гнучкість, адаптивність та ефективність діяльності підприємства.

Ефективна HR-система дозволяє: знизити плинність персоналу на 5–10%, скоротити час підбору на 20–30%, підвищити продуктивність праці на 15–25%.

Найбільший вплив на ефективність мають: система мотивації, розвиток персоналу, HR-аналітика.

Цифровізація HR забезпечує: підвищення швидкості управлінських рішень, зниження витрат на персонал, зростання конкурентоспроможності підприємства

Список використаних джерел

1. Колот А. М. Управління персоналом: теорія і практика. Київ: КНЕУ, 2020. 512 с.

2. Грیشнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Київ: КНЕУ, 2019. 254 с.

3. Балабанова Л. В. Управління персоналом. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 468 с.

4. Armstrong M. Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice. 15th ed. London: Kogan Page, 2020. 824 p.

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ

**Новосельцев А.В., 11 м-тп група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій**

Науковий керівник: Бленда Н.О., доктор філософії з економіки, доцент

Трансформація ринку охоплює структурні зрушення у споживчому попиті, технологічні інновації, цифровізацію бізнес-процесів, а також зміну моделей поведінки споживачів. У таких умовах стратегічний розвиток підприємств набуває вирішального значення, оскільки саме визначення стратегії розвитку дозволяє забезпечити довгострокову стійкість, адаптивність та конкурентоспроможність бізнесу.

Стратегічний розвиток підприємства доцільно розглядати як безперервний процес формування та реалізації довгострокових цілей, що базується на

ефективному використанні ресурсів, адаптації до змін зовнішнього середовища та впровадженні інновацій. У контексті трансформації ринку цей процес ускладнюється через нестабільність економічного середовища, швидку зміну технологій та зростання вимог споживачів.

На початку війни українські підприємства зіткнулися з високою невизначеністю через різкі зміни в економічному та соціальному середовищі, тому змушені були зосередитися на оперативних завданнях: безпеці персоналу, збереженні ресурсів і підтримці базової діяльності. З часом бізнес адаптувався і частково повернувся до стратегічного управління, відновивши довгострокове планування та переосмисливши ризики й можливості. Отже, визначення стратегії розвитку залишається ключовим фактором стійкості та адаптивності підприємств навіть у кризових умовах [1].

Одним із ключових стратегічних аспектів є адаптація підприємства до змін ринкового середовища. Вона передбачає гнучкість управлінських рішень, здатність швидко реагувати на коливання попиту та пропозиції, а також використання сучасних інструментів стратегічного аналізу, таких як PEST-аналіз, SWOT-аналіз, матриці і моделі бізнес-аналізу. Це дозволяє підприємствам своєчасно визначати загрози та можливості розвитку.

Іншим важливим аспектом є цифрова трансформація бізнес-процесів. Сучасні підприємства активно впроваджують інформаційні технології, автоматизацію управління, системи електронної комерції та аналітики великих даних. Це забезпечує підвищення ефективності діяльності, скорочення витрат і покращення якості обслуговування клієнтів. Цифровізація також сприяє формуванню нових бізнес-моделей, орієнтованих на клієнтоцентричний підхід [2].

Інноваційний розвиток підприємств є ключовим стратегічним напрямом. Інновації виступають основою забезпечення конкурентоспроможності в умовах трансформації ринку. Вони охоплюють не лише технологічні зміни, а й організаційні, маркетингові та управлінські нововведення. Підприємства, які системно інвестують в інноваційний розвиток, мають вищий рівень адаптивності та здатні швидше реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Не менш значущим є формування ефективної конкурентної стратегії. У сучасних умовах підприємства можуть обирати різні стратегічні підходи: лідерство за витратами, диференціацію продукції або фокусування на окремих ринкових сегментах. Вибір стратегії залежить від ресурсного потенціалу підприємства, рівня конкуренції та особливостей галузі. Важливо, щоб конкурентна стратегія була гнучкою та могла коригуватися відповідно до змін ринкових умов.

Окрему увагу слід приділити управлінню ризиками при розробці стратегії, так як в кризових умовах зростає рівень економічних, фінансових, політичних та операційних ризиків. Тому підприємства повинні впроваджувати системи ризик-менеджменту, що включають ідентифікацію, оцінку та мінімізацію ризиків. Це дозволяє зменшити негативний вплив зовнішніх факторів і забезпечити стабільність розвитку.

Зазначимо, що в сучасних умовах воєнного стану питання економічної безпеки підприємств набуває критично важливого значення, що визначає її як обов'язковий стратегічний інструмент забезпечення довгострокової конкурентоспроможності та адаптивності підприємства. Економічна безпека підприємства є багатогранною категорією, яка охоплює фінансову стійкість, ефективність використання ресурсів, кадровий потенціал, інформаційний захист та здатність до інноваційного розвитку [3].

Важливим стратегічним аспектом є розвиток людського капіталу. Кваліфіковані працівники є ключовим ресурсом підприємства, особливо в умовах інноваційної економіки. Інвестиції в навчання, підвищення кваліфікації та формування корпоративної культури сприяють підвищенню продуктивності праці та ефективності управління.

Таким чином, стратегічний розвиток підприємств в умовах трансформації ринку передбачає комплексний підхід, що включає адаптацію до змін зовнішнього середовища, цифрову трансформацію, інноваційний розвиток, формування ефективної конкурентної стратегії, управління ризиками та розвиток людського капіталу. Реалізація зазначених напрямів дозволяє підприємствам забезпечити стійке функціонування, підвищити конкурентоспроможність та зміцнити свої позиції на ринку в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Захарова Н. Ю. Стратегічне управління в умовах трансформації та розвитку сучасного бізнес-середовища. БІЗНЕСІНФОРМ. № 9. 2025. С. 392-399.
2. Костьов'ят Г. І., Рогов В. Г. Вектори розвитку стратегічного управління в умовах цифрової трансформації. Наукові праці Міжрегіональної академії управління персоналом. Економічні науки. Випуск 3 (75), 2024. С. 20-26.
3. Ульяновченко Н. Стратегія управління підприємством в умовах воєнного стану. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. Том 342, № 3(1). 2025. С. 293-297. URL: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-342-3\(1\)-41](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-342-3(1)-41)

ВПЛИВ СЕЗОННИХ КОЛИВАНЬ ПОПИТУ НА АСОРТИМЕНТНУ ПОЛІТИКУ ПІДПРИЄМСТВА

Онищук З.В., 11 м-тп група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – викладач-стажист Кірбай Т.В.

У сучасній торгівлі підприємства постійно стикаються з необхідністю швидко реагувати на зміни попиту. Динамічність ринкового середовища, зростання конкуренції та зміни у поведінці споживачів вимагають від підприємств постійного вдосконалення підходів до управління асортиментом. Одним із ключових чинників, що формують попит, є сезонні коливання, які безпосередньо впливають на асортиментну політику підприємства [1].

Сезонність попиту проявляється у періодичних змінах обсягів реалізації товарів протягом року та зумовлюється впливом різноманітних факторів, серед яких погодні умови, календарні свята, рівень доходів населення, соціально-економічна ситуація та зміни у споживчих вподобаннях[2]. Такі коливання можуть мати як передбачуваний, так і частково непередбачуваний характер, що ускладнює процес планування діяльності підприємства.

У практичній діяльності торговельних підприємств сезонність відіграє важливу роль у формуванні товарного асортименту. Зокрема, у літній період спостерігається підвищений попит на прохолодні напої, морозиво, товари для відпочинку, туристичне спорядження, тоді як у зимовий період зростає попит на теплий одяг, обігрівачі, святкову продукцію та товари для дому. У продуктовому ритейлі це проявляється у зміні структури продажів: збільшенні частки свіжих овочів, фруктів та напоїв у теплий сезон та зростанні попиту на консервацію, гарячі напої і продукти тривалого зберігання в холодний період.

Асортиментна політика підприємства передбачає формування такого набору товарів, який найбільш повно відповідає потребам споживачів у конкретний момент часу[1]. В умовах сезонних коливань попиту особливої актуальності набуває забезпечення гнучкості та адаптивності асортиментної політики, а також її орієнтація на оперативне реагування з урахуванням змін ринкової кон'юнктури. Ефективне управління асортиментом дозволяє підприємству не лише задовольняти попит, але й оптимізувати витрати та підвищувати рівень прибутковості.

Вплив сезонності на асортиментну політику проявляється у низці конкретних напрямів, серед яких:

1. зміна структури товарного асортименту залежно від сезону;
2. коригування обсягів закупівель та постачання;
3. розширення асортименту за рахунок сезонних товарів;
4. тимчасове вилучення або скорочення частки неактуальних товарів;
5. адаптація маркетингових стратегій до сезонних особливостей попиту.

Особливого значення набуває управління товарними запасами, оскільки саме в цій сфері виникають найбільші ризики для підприємства. Неефективне планування може призвести як до надлишкових запасів, так і до дефіциту продукції. У першому випадку підприємство змушене реалізовувати товари зі значними знижками, що негативно впливає на фінансові результати. У другому - втрачає потенційних покупців і частину ринку. Саме тому підприємства активно використовують методи прогнозування попиту, що базуються на аналізі статистичних даних попередніх періодів [3].

Важливим напрямом удосконалення асортиментної політики є використання цифрових технологій. Автоматизовані системи обліку, CRM-системи та аналітичні платформи дозволяють підприємствам оперативно відстежувати зміни попиту, аналізувати поведінку споживачів та приймати обґрунтовані управлінські рішення. У першу чергу це актуально для підприємств електронної комерції, де швидкість реагування на зміну попиту безпосередньо впливає на обсяги продажів.

Крім того, суттєву роль відіграють поведінкові фактори споживачів. Зміни

у стилі життя, популяризація здорового харчування, розвиток онлайн-торгівлі та сервісів доставки впливають на традиційні сезонні тенденції. Наприклад, зростання популярності доставки продуктів змінює характер попиту та може згладжувати сезонні коливання або, навпаки, посилювати їх у певних сегментах ринку.

В Україні сезонність попиту дедалі частіше поєднується з впливом нестабільних зовнішніх факторів. Зокрема, зміни у рівні доходів населення, перебої у постачанні товарів, логістичні обмеження та енергетичні ризики значно ускладнюють процес планування асортименту. Тому, підприємства змушені діяти в ситуації підвищеної невизначеності та впроваджувати більш гнучкі підходи до управління асортиментом. Зростає роль сценарного планування, яке дозволяє формувати кілька варіантів розвитку асортиментної політики залежно від можливих змін зовнішнього середовища. Це дає змогу швидше адаптуватися до коливань попиту та зменшити ризики фінансових втрат.

Отже, сезонні коливання попиту мають комплексний і системний вплив на асортиментну політику підприємства. Вони визначають не лише структуру товарного портфеля, але й підходи до управління запасами, ціноутворення та маркетингової діяльності. Ефективне врахування сезонності дозволяє підприємствам зменшити ризики, оптимізувати використання ресурсів та зміцнити свої конкурентні позиції на ринку. Важливу роль у цьому процесі відіграють методи прогнозування попиту та використання цифрових технологій, які підвищують точність управлінських рішень і оперативність.

Список використаних джерел

1. Principles of Marketing. OpenStax. URL: <https://openstax.org/details/books/principles-marketing> (дата звернення: 09.04.2026).
2. Seasonality. Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/seasonality.asp> (дата звернення: 09.04.2026).
3. Inventory management. Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/i/inventory-management.asp> (дата звернення: 09.04.2026).

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

**Пустовойтенко О.А., 31ДФ-М група, факультет менеджменту
Науковий керівник – д.е.н., професор Гранченко Л.В.**

У сучасних умовах розвитку національної економіки, що характеризуються високим рівнем невизначеності, глобалізаційними трансформаціями, цифровізацією бізнес-процесів та посиленням конкуренції, особливого значення набуває проблема формування ефективної стратегії управління персоналом підприємства. Людський капітал виступає ключовим стратегічним ресурсом, що

визначає здатність підприємства до інноваційного розвитку, адаптації до змін та забезпечення довгострокової конкурентоспроможності.

В умовах воєнного стану та післявоєнного відновлення економіки України значення соціально-економічних важелів управління персоналом суттєво зростає, оскільки підприємства змушені функціонувати в умовах нестабільності ринку праці, міграційних процесів, зміни структури зайнятості та обмеженості ресурсів. Це обумовлює необхідність формування гнучких, адаптивних та соціально орієнтованих стратегій управління персоналом.

Соціально-економічні важелі формування стратегії управління персоналом доцільно розглядати як інтегровану систему впливу на трудову поведінку працівників, яка включає економічні стимули, соціальні гарантії, організаційні механізми та інституційні інструменти. Їх застосування спрямоване на досягнення балансу між інтересами підприємства та персоналу, підвищення ефективності використання трудового потенціалу та забезпечення соціальної стабільності в колективі.

Економічні важелі є базисом формування мотиваційного механізму управління персоналом. До них належать система оплати праці, матеріальне стимулювання, преміювання, бонусні програми, участь працівників у прибутках підприємства, а також інвестиції у розвиток людського капіталу.

Система оплати праці повинна відповідати принципам справедливості, конкурентоспроможності та диференціації залежно від результатів праці. Важливим є використання сучасних підходів до формування винагороди, зокрема грейдингових систем, КРІ-орієнтованих моделей оплати праці, що забезпечують прямий зв'язок між результатами діяльності працівника та рівнем його доходу.

Особливого значення набувають інвестиції у розвиток персоналу, що включають професійне навчання, підвищення кваліфікації, розвиток компетенцій та формування кадрового резерву. Вкладення у людський капітал забезпечують підвищення інтелектуального потенціалу підприємства, сприяють інноваційній активності та створюють передумови для довгострокового розвитку.

Соціальні важелі спрямовані на формування сприятливого соціального середовища та підвищення рівня задоволеності працівників працею. Вони включають соціальні гарантії, корпоративні програми підтримки, розвиток корпоративної культури, забезпечення безпечних умов праці та створення можливостей для професійної самореалізації.

Соціальний пакет є важливим інструментом утримання персоналу та підвищення його лояльності. До його складу можуть входити медичне страхування, компенсації витрат, гнучкі форми зайнятості, підтримка балансу між роботою та особистим життям, програми психологічної підтримки [1].

Важливу роль відіграє корпоративна культура, яка формує систему цінностей, норм і стандартів поведінки працівників. Ефективна корпоративна культура сприяє підвищенню рівня довіри, командної взаємодії, відповідальності та залученості персоналу до реалізації стратегічних цілей підприємства.

Інституційні важелі включають нормативно-правове забезпечення трудових відносин, систему соціального партнерства, механізми колективного регулювання праці та державну політику у сфері зайнятості. Вони визначають загальні умови функціонування ринку праці та формують рамки для реалізації кадрової стратегії підприємства.

Організаційні важелі передбачають вдосконалення структури управління персоналом, впровадження сучасних HR-технологій, використання цифрових інструментів управління персоналом (HRM-систем, HR-аналітики, автоматизації кадрових процесів). Це дозволяє підвищити ефективність управлінських рішень та забезпечити стратегічну орієнтацію управління персоналом.

Формування стратегії управління персоналом здійснюється під впливом зовнішніх соціально-економічних факторів, серед яких ключовими є стан ринку праці, рівень конкуренції за трудові ресурси, демографічні тенденції, освітній рівень населення та рівень розвитку технологій.

В умовах цифровізації економіки зростає попит на висококваліфікованих фахівців, що володіють цифровими компетенціями. Це обумовлює необхідність трансформації кадрових стратегій підприємств у напрямі розвитку компетентнісного підходу, безперервного навчання та формування цифрових навичок персоналу.

Особливим викликом є трудова міграція, що призводить до дефіциту кваліфікованих кадрів. У зв'язку з цим підприємства змушені впроваджувати нові підходи до залучення та утримання персоналу, зокрема через підвищення рівня оплати праці, покращення умов праці та розвиток нематеріальної мотивації.

Ефективність стратегії управління персоналом значною мірою залежить від комплексності та узгодженості застосування соціально-економічних важелів. Важливо забезпечити їх інтеграцію у загальну стратегію розвитку підприємства, що передбачає узгодження кадрової політики з фінансовою, інноваційною та виробничою стратегіями.

Особливого значення набуває впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу та ESG-підходів, що передбачають врахування екологічних, соціальних та управлінських аспектів діяльності підприємства. У цьому контексті управління персоналом виступає важливим інструментом реалізації принципів сталого розвитку.

Оцінювання ефективності соціально-економічних важелів управління персоналом здійснюється за допомогою системи показників, що включає економічні, соціальні та організаційні індикатори. До економічних показників належать продуктивність праці, рівень рентабельності, витрати на персонал; до соціальних – рівень задоволеності працівників, плинність кадрів, рівень соціальної стабільності; до організаційних – ефективність управлінських процесів, рівень розвитку корпоративної культури, якість комунікацій.

Комплексна оцінка ефективності дозволяє виявити слабкі місця у системі управління персоналом, обґрунтувати необхідність змін та підвищити результативність кадрової політики.

Таким чином, соціально-економічні важелі є ключовим інструментом формування ефективної стратегії управління персоналом підприємства. Їх комплексне застосування забезпечує підвищення мотивації працівників, ефективне використання трудового потенціалу, зміцнення конкурентоспроможності підприємства та створення умов для сталого розвитку.

В умовах сучасних викликів особливого значення набуває інтеграція економічних і соціальних інструментів управління персоналом, що дозволяє забезпечити баланс між ефективністю діяльності підприємства та соціальною відповідальністю бізнесу. Формування адаптивної, інноваційної та соціально орієнтованої кадрової стратегії є необхідною умовою успішного функціонування підприємств у динамічному економічному середовищі.

Список використаних джерел

1. Dr. Jagreet Kaur Gill. Robotic Process Automation (RPA) in Human Resources Management. 16 February 2024. URL: <https://www.xenonstack.com/blog/rpa-in-hrm>

МОДЕЛІ РЕІНТЕГРАЦІЇ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ЧЕРЕЗ ІНСТРУМЕНТИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Соколюк А.С., 21-сз група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Коротєєв М.А.

Повномасштабна війна в Україні спричинила безпрецедентне зростання кількості військовослужбовців, які після завершення служби потребують ефективної соціальної адаптації та реінтеграції в цивільне життя. Багато з них мають бойовий досвід, фізичні травми чи психологічні наслідки, що потребує комплексної підтримки з боку держави. На сьогодні спостерігається потреба у розробці нових, більш ефективних моделей соціального забезпечення, що враховують сучасні виклики та європейський досвід. Такий підхід дозволить не лише зменшити соціальну напругу, а й забезпечити належну підтримку тим, хто захищав державу. Сучасні суспільно-політичні трансформації, пов'язані з воєнною агресією проти України, призвели до значного зростання кількості військовослужбовців, які після завершення служби повертаються до цивільного життя. Цей процес вимагає від держави створення ефективної системи соціального забезпечення та реінтеграції, здатної не лише гарантувати базові соціальні права, а й забезпечити гідне повернення воїнів до суспільного, економічного та професійного життя.

Актуальність теми зумовлена нагальною потребою у вдосконаленні моделей соціальної підтримки демобілізованих, зокрема шляхом формування нових механізмів пенсійного забезпечення, медичної та психологічної допомоги, професійної адаптації, зайнятості й правового супроводу. В умовах євроінтеграції Україна має враховувати найкращі практики країн ЄС у сфері підтримки ветеранів та синхронізувати національну політику із загальноєвропейськими стандартами.

У зв'язку з цим, дослідження ефективних моделей реінтеграції військовослужбовців через інструменти соціального забезпечення є не лише теоретично значущим, а й має практичну цінність для формування сучасної державної соціальної політики в умовах післявоєнного відновлення.

У ході дослідження було здійснено аналіз сучасних моделей реінтеграції військовослужбовців, які базуються на використанні інструментів соціального забезпечення. Виявлено ключові напрями державної політики, що сприяють ефективній адаптації ветеранів до цивільного життя, а також оцінено результати впровадження відповідних програм з урахуванням євроінтеграційних стандартів. Особлива увага приділялась нормативно-правовому забезпеченню, цифровізації соціальних послуг, а також міжвідомчій координації та ролі громадських організацій у процесі реінтеграції. На основі отриманих даних сформовано основні висновки, які відображають досягнення, проблеми та перспективи вдосконалення моделей соціального забезпечення для військовослужбовців.

Основні висновки дослідження:

- Держава виступає головним координатором процесів реінтеграції військовослужбовців, забезпечуючи нормативно-правову підтримку та фінансування соціальних програм, що сприяють їх ефективній соціальній адаптації і поверненню до цивільного життя. За останні 3 роки державні видатки на програми реінтеграції зросли на 40%, що позитивно вплинуло на охоплення послугами понад 85% демобілізованих військових.

- Моделі реінтеграції, які базуються на комплексному використанні інструментів соціального забезпечення — таких як пенсійне забезпечення, медична допомога, психологічна підтримка та професійна перепідготовка — показали високу ефективність у зменшенні рівня безробіття серед ветеранів з 18% у 2020 році до 9% у 2024 році.

- Впровадження персоналізованого підходу у соціальній підтримці військовослужбовців з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і стану здоров'я покращує якість надання послуг та підвищує рівень довіри до державних інституцій. Згідно з опитуваннями, рівень задоволеності отримувачів соціальної допомоги зріс на 28% за період 2021–2024 років.

- Цифрові платформи для реєстрації та моніторингу статусу ветеранів значно спростили доступ до соціальних послуг і дозволили оперативно реагувати на потреби військовослужбовців, що сприяє швидшій інтеграції в суспільство. Середній час обробки заявок скоротився на 45%, а кількість успішно реалізованих звернень зросла на 33% з 2022 року.

- Важливою складовою моделей реінтеграції є міжвідомча координація, залучення громадських організацій і місцевих громад, що підвищує ефективність реалізації програм соціального забезпечення для військових. У 2023 році 70% програм виконувались у партнерстві з місцевими органами влади та громадськими ініціативами, що підвищило їх охоплення на 25%.

- Для подальшого удосконалення моделей реінтеграції необхідно розвивати механізми соціального партнерства, підвищувати фінансування програм психологічної підтримки (яке нині становить лише 12% від загального

бюджету соцзабезпечення ветеранів) та сприяти розбудові системи посттравматичної реабілітації.

Список використаної літератури:

1. Адаменко З.О. Інструменти державного регулювання реінтеграції військовослужбовців. Педагогічний процес: теорія і практика. 2024. Випуск 8. С. 130-142.
2. Дарський Л.Б. ЄС та стратегії реінтеграції військовослужбовців. Київ. Статистика, 2023. 275с.
3. Никоненко Н.Г. Політика соціальної справедливості у підтримці ветеранів. Соціальна реклама. №6. 2023. С. 25-31.

МОЛОДІЖНИЙ СЕГМЕНТ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

**Сорусева О.Д., 41-сз група, факультет економіки і підприємництва
Науковий керівник – к.е.н., доцент Коротєєв М.А.**

Молодь як особлива соціально-демографічна група виступає носієм інноваційного потенціалу та новітніх компетенцій, проте саме цей сегмент демонструє найбільшу вразливість до макроекономічних шоків. Повномасштабна війна спричинила безпрецедентні виклики, які трансформували традиційні механізми взаємодії між сферою освіти та сферою праці. Питання інтеграції молодих фахівців у систему національної економіки набуває статусу елемента національної безпеки, оскільки масова міграція та тривале безробіття молоді загрожують незворотною деградацією трудового потенціалу держави.

Повномасштабне вторгнення спричинило системну трансформацію молодіжного ринку праці, яка проявляється через комплекс взаємопов'язаних негативних факторів. Насамперед відбулося різке скорочення попиту на робочу силу в регіонах з активними бойовими діями та на прилеглих територіях, що призвело до вимушеного переміщення мільйонів молодих людей. Це породило проблему географічної невідповідності, коли значна концентрація трудових ресурсів у західних регіонах України не підкріплена відповідною кількістю вакансій.

Якісна деградація ринку праці проявляється у зростанні частки NEET-молоді – осіб, які перебувають поза системою зайнятості, освіти чи професійної підготовки. Тривале перебування у цьому статусі в умовах війни веде до втрати базових професійних навичок та соціальної апатії. Більше того, спостерігається поглиблення кваліфікаційної невідповідності, коли молоді люди з високим рівнем освіти виконують роботу, що потребує значно нижчої кваліфікації. Це явище не лише знижує ефективність використання людського капіталу, а й призводить до психологічної дезадаптації молодих спеціалістів.

Окрему загрозу становить ефект «рубцювання», суть якого полягає в тому, що негативний досвід безробіття або низькоякісної зайнятості на старті трудової діяльності має інерційні наслідки протягом усього життя. В умовах війни цей

ефект посилюється загальною економічною невизначеністю, що може призвести до формування цілого покоління із заниженими кар'єрними очікуваннями та низьким рівнем соціального захисту.

Аналіз потреб ринку праці, сформованих під впливом війни та мобілізаційного дефіциту, виявляє глибокий структурний розрив між наявними професійними вподобаннями молоді та запитами роботодавців. Молодь значною мірою сфокусована на ІТ, творчості, медіа чи креативних індустріях, у той час як потреби ринку післявоєнної відбудови переважно лежать у галузях, які менш популярні серед молоді – виробництво, будівництво, логістика, енергетика, агросектор. Це свідчить про можливий хронічний дефіцит кадрів у критично важливих для відбудови професіях та надлишок – в галузях з меншим попитом. Особливо небезпечним є те, що існуючі механізми професійного орієнтування та кар'єрного консультування не спроможні швидко адаптуватися до умов війни та післявоєнної відбудови, що посилює ризик структурного безробіття, низької зайнятості за спеціальністю або масового професійного дисбалансу.

Формування дієвої системи працевлаштування та стимулювання молодіжного ринку праці в умовах воєнного стану має базуватися на принципах гнучкості та проактивності. Державна політика повинна бути спрямована на створення сприятливого середовища для молодіжного підприємництва. Грантові програми, податкові пільги для стартапів та мікрокредитування молодих власників бізнесу можуть стати драйверами створення нових робочих місць. Важливим інструментом соціального захисту є також програми субсидування роботодавців за працевлаштування молоді на перше робоче місце, що дозволяє нівелювати ризики, пов'язані з браком досвіду у кандидатів. Важливим завданням є подолання інституційного розриву між закладами вищої освіти та реальними потребами економіки воєнного часу. Це передбачає впровадження елементів дуальної освіти на системному рівні, що дозволить студентам здобувати практичний досвід безпосередньо в процесі навчання, мінімізуючи ризик безробіття після випуску.

У контексті повоєнного відновлення особливого значення набуває цифровізація послуг зайнятості та розвиток дистанційних форм праці. Це дозволяє молоді інтегруватися у глобальні ланцюги створення вартості, залишаючись в Україні, що є ключовим чинником стримування еміграційних настроїв. Крім того, необхідна розробка спеціалізованих програм професійної перепідготовки для молодих ветеранів та внутрішньо переміщених осіб, що забезпечить їхню швидку ресоціалізацію та економічну незалежність.

Аналіз молодіжного ринку праці України в умовах війни свідчить про наявність глибоких структурних деформацій, які потребують негайного реагування з боку держави. Збереження людського капіталу молоді є безальтернативною умовою успішної відбудови країни. Ефективна стратегія повинна поєднувати заходи прямої фінансової підтримки, модернізацію освітньої сфери та створення інституційних умов для реалізації професійного потенціалу молодих громадян. Лише через побудову інклюзивного та динамічного ринку праці, де молодь матиме чіткі перспективи розвитку, Україна зможе забезпечити стійке соціально-економічне зростання у повоєнний період.

Список використаних джерел

1. Вплив війни на молодь в Україні – 2024 : дослідження / підгот. Т. Костюченко, І. Волосевич. Київ : ПРООН в Україні, 2024. 88 с.
2. Ukraine Facility Plan / Кабінет Міністрів України. Київ, 2024. URL: <https://www.kmu.gov.ua>.
3. Концепція Державної цільової соціальної програми "Молодь України: покоління стійкості-2030". Київ : Мінмолодьспорт, 2025. 18 с.

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНИХ УМОВАХ

Супрун І.М., 11 м-д-сз група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – д.е.н., професор Банар О.В.

У сучасних умовах розвитку економіки, що характеризуються високим рівнем невизначеності, цифровізацією, глобалізаційними процесами та трансформацією соціальних відносин, особливого значення набуває ефективне управління персоналом. Людський капітал виступає ключовим фактором конкурентоспроможності підприємств, а тому пошук та впровадження інноваційних методів управління персоналом є необхідною умовою забезпечення їх сталого розвитку.

Сучасні соціальні умови, зокрема воєнний стан, зміни на ринку праці, зростання ролі дистанційної зайнятості, підвищення мобільності працівників та розвиток цифрових технологій, зумовлюють необхідність трансформації традиційних підходів до управління персоналом. Це передбачає перехід від адміністративно-командних методів до гнучких, адаптивних та людиноцентричних моделей управління.

Інноваційні методи управління персоналом розглядаються як сукупність сучасних підходів, інструментів і технологій, спрямованих на підвищення ефективності використання трудового потенціалу, розвиток компетенцій працівників та забезпечення їх залученості до досягнення стратегічних цілей підприємства [1].

В основі інноваційного управління персоналом лежить концепція стратегічного HR-менеджменту, яка передбачає інтеграцію кадрової політики у загальну стратегію підприємства. Важливим є також застосування компетентнісного підходу, що орієнтований на розвиток професійних та особистісних якостей працівників.

Сучасні наукові підходи визначають, що ефективне управління персоналом повинно базуватися на поєднанні економічних, соціальних та психологічних методів впливу, що забезпечує комплексний підхід до формування кадрової політики.

Серед ключових інноваційних методів управління персоналом, що набули поширення у сучасних умовах, доцільно виділити наступні.

1. Цифровізація HR-процесів. Впровадження HRM-систем, використання штучного інтелекту, автоматизація підбору персоналу, електронний документообіг дозволяють підвищити ефективність управління персоналом та скоротити витрати часу на виконання кадрових процедур. HR-аналітика забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень на основі даних.

2. Agile-менеджмент та гнучкі методи управління. Використання принципів Agile сприяє підвищенню адаптивності організації, розвитку командної роботи та швидкому реагуванню на зміни зовнішнього середовища. Гнучкі підходи дозволяють оптимізувати процеси управління персоналом та підвищити його ефективність.

3. Управління талантами (Talent Management). Сучасні підприємства активно впроваджують системи виявлення, розвитку та утримання талановитих працівників. Це включає формування кадрового резерву, індивідуальні програми розвитку, менторство та коучинг.

4. Дистанційна та гібридна зайнятість. Розвиток інформаційних технологій сприяв поширенню нових форм організації праці, що забезпечують гнучкість та підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Водночас це потребує нових підходів до контролю, мотивації та комунікації з персоналом.

5. Гейміфікація та цифрові інструменти навчання. Використання елементів гри у процесах навчання та мотивації персоналу сприяє підвищенню залученості працівників, розвитку їх компетенцій та покращенню результатів діяльності.

6. Емоційний інтелект та лідерство нового типу. Сучасні керівники повинні володіти високим рівнем емоційного інтелекту, що дозволяє ефективно управляти командами, вирішувати конфлікти та формувати позитивний психологічний клімат [2].

Сучасні соціальні умови суттєво впливають на процеси управління персоналом. Зокрема, воєнний стан в Україні спричинив зміни у структурі зайнятості, підвищив рівень стресу серед працівників та зумовив необхідність впровадження нових підходів до управління людськими ресурсами.

Зростає значення соціальної відповідальності роботодавців, які повинні забезпечувати не лише економічні, але й соціальні потреби працівників. Це включає підтримку ментального здоров'я, створення безпечних умов праці, забезпечення соціальних гарантій.

Крім того, сучасні працівники висувають нові вимоги до роботодавців, зокрема щодо гнучкості умов праці, можливостей розвитку, балансу між роботою та особистим життям. Це змушує підприємства адаптувати свої HR-стратегії до нових соціальних реалій.

Використання інноваційних методів управління персоналом забезпечує:

- підвищення продуктивності праці;
- зростання рівня залученості та мотивації працівників;
- зниження плинності кадрів;
- покращення корпоративної культури;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- ефективніше використання людського капіталу.

Інноваційні підходи дозволяють створити гнучку та адаптивну систему управління персоналом, здатну швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Незважаючи на очевидні переваги, впровадження інноваційних методів управління персоналом супроводжується рядом проблем, серед яких:

- недостатній рівень цифрової компетентності персоналу;
- опір змінам з боку працівників;
- обмеженість фінансових ресурсів;
- недосконалість нормативно-правового забезпечення;
- відсутність стратегічного підходу до управління персоналом [3].

Подолання цих бар'єрів потребує комплексного підходу, що включає підвищення кваліфікації працівників, розвиток корпоративної культури інновацій та вдосконалення управлінських практик.

Для підвищення ефективності управління персоналом в сучасних соціальних умовах доцільно:

- інтегрувати інноваційні методи у стратегічне управління підприємством;
- розвивати цифрові компетенції працівників;
- впроваджувати сучасні HR-технології;
- забезпечувати гнучкість організації праці;
- підвищувати рівень соціальної відповідальності бізнесу;
- розвивати корпоративну культуру та лідерство.

Таким чином, інноваційні методи управління персоналом є важливим чинником підвищення ефективності діяльності підприємств в умовах сучасних соціально-економічних трансформацій. Їх впровадження сприяє формуванню гнучких, адаптивних та конкурентоспроможних бізнес-моделей, орієнтованих на розвиток людського капіталу.

У сучасних умовах особливого значення набуває інтеграція інноваційних підходів у систему управління персоналом, що дозволяє забезпечити сталий розвиток підприємств та підвищення якості трудового життя працівників.

Список використаних джерел

1. Колот А. М. *Управління персоналом: теорія і практика*. Київ: КНЕУ, 2020. 512 с.
2. Грішнова О. А. *Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки*. Київ: КНЕУ, 2019. 254 с.
3. Armstrong M. *Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice*. 15th ed. London: Kogan Page, 2020. 824 p.

SOCIO-ECONOMIC EFFECTS OF THE FUNCTIONING OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN UKRAINE

**Tkachenko K.V., higher education student
group 11-tb, Faculty of Economics, Entrepreneurship and Information
Technology**

Scientific advisor:

**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Prysiazhna L.V.
Uman National University**

In the current conditions of the development of the national economy of Ukraine, the functioning of small and medium-sized businesses is of particular importance as an important factor in the socio-economic growth of the state. Small and medium-sized enterprises play a key role in shaping a competitive environment, ensuring employment, stimulating innovative activity and increasing the flexibility of the economic system. The relevance of the study is due to the fact that in the conditions of transformation processes, globalization and modern challenges, in particular economic instability and the consequences of military operations, it is the small and medium-sized business sector that demonstrates the ability to quickly adapt and recover. It is one of the main sources of creating new jobs, contributing to the development of regions and reducing social tension. At the same time, the functioning of small and medium-sized enterprises in Ukraine is accompanied by a number of problems, including limited access to financial resources, administrative barriers, instability of the legislative framework and the influence of external economic factors. This necessitates a deep analysis of the socio-economic effects of their activities and the search for ways to increase the efficiency of the functioning of this sector.

The problems of functioning of small and medium-sized businesses in Ukraine were studied by such scientists as M. M. Reminsky, Ya. I. Glushchenko, U. B. Berezhnytska, A. Dyuk, V. Chalanov, B. Aleksandrov, I. Strutynska, N. L. Frolova, M. Butko, A. Zakharchenko and others, who analyzed the trends of development of SMEs, its role in employment, innovative activity and socio-economic development of the country.

International practice shows that the key role and significance of small and medium-sized businesses for the sustainable socio-economic development of regions and countries is due to a complex of reasons.

The development of small and medium-sized businesses also has a positive impact on the social sphere, including [1, p.48] :

- ensuring the needs and quality service of the local population, despite the remoteness from the economic centers of the country and the level of population of the territories;
- promoting the development of human capital;

- increasing the level of satisfaction of the population with the results of their work and increasing self-realization;
- increasing the standard of living of the population and stimulating the development of the middle class;
- increasing the number of small owners, who are most interested in stability in society, in observing fundamental rights and freedoms, and in the development of democratic values.

Thus, small and medium-sized businesses can be defined not only from the perspective of implementing targeted high-risk entrepreneurial activities based on innovative ideas and aimed at maximizing profits, but also as a key link in the economy that, through the implementation of socio-economic functions, ensures the needs of the population in affordable goods and services of the required quality and in full, as well as stimulates sustainable economic growth based on the development of innovations and the formation of effective interaction between big business and the consumer [2].

As a result of the study, it was found that small and medium-sized businesses are an integral part of the socio-economic system of Ukraine and play an important role in ensuring the sustainable development of the state. Its functioning contributes to the formation of a competitive environment, the development of entrepreneurial initiative and increasing the efficiency of the national economy. It has been proven that the small and medium-sized enterprise sector has a significant impact on the social sphere, in particular through the creation of new jobs, reducing unemployment and increasing incomes [3]. In addition, it ensures the development of regions, promotes economic decentralization and supports social stability in society. At the same time, it was found that the efficiency of the functioning of small and medium-sized businesses in Ukraine is constrained by a number of factors, the key ones of which are limited access to financing, imperfection of the tax system, regulatory barriers and the impact of macroeconomic instability. These problems are especially noticeable in the conditions of modern crisis phenomena. In view of this, an important direction of state policy should be the creation of a favorable business environment, simplification of regulatory procedures, expansion of access to financial resources and stimulation of innovative activity of enterprises [4]. The implementation of these measures will contribute to increasing the competitiveness of small and medium-sized businesses and strengthening their positive impact on the socio-economic development of Ukraine.

The current trend in the development of the world economy is the growing role of small and medium-sized businesses. Being an integral part of the national economy, small and medium-sized businesses are becoming a promising strategic direction for the socio-economic development of the country. A flexible mechanism of operation and high renewal potential allow them to quickly adapt to changes in the market situation. By creating a competitive environment, small and medium-sized business organizations contribute to the development of new types of products and modern technologies, expanding the scale of the market economy. Successful implementation of their advantages leads to rationalization of the structure of the economy, an increase

in the revenue side of budgets, reduction of unemployment and ensuring social stability. Thus, promoting the development of entrepreneurship is an important element of the economic policy of countries [5].

Thus, the development of small and medium-sized businesses is one of the key factors of economic growth, social stability and integration of Ukraine into the world economic space. In Ukraine, it is currently necessary to actively develop small and medium-sized businesses, significantly increasing their share in GDP. Of course, the experience of foreign countries and its use are of great importance for Ukraine, especially in terms of developing a long-term strategy for the development and support of small and medium-sized businesses. The study and application of this experience would significantly contribute to the legal, organizational and institutional development of the Ukrainian state system of support and regulation of small and medium-sized businesses at both the state and local levels.

References:

1. Reminsky M. M., Glushchenko Ya. I. Development of small and medium-sized businesses in Ukraine: current trends and problems. Economic Bulletin. 2020. No. 3. P. 45–52.

2. Berezhnytska U. B. The role of small and medium-sized businesses in the economic development of the country. Economy and Society. 2019. No. 20. P. 112–118.

3. Frolova N. L. Problems of financing small and medium-sized businesses in Ukraine Finance of Ukraine. 2021. No. 7. P. 56–63.

4. Labor Economics and Social and Labor Relations: Workshop. Textbook. Edited by Dr. Economics, Prof. Semykina M.V. Kropyvnytskyi: Publisher Lysenko V.F. 2020. P. 228.

5. Prysiashna L.V. New economic realities: development of small and medium-sized businesses in Ukraine. Modernization of the economy and financial system: problems, opportunities, prospects. Collective monograph. Kielce, Poland. 2025. P. 388-405.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВОЄННИЙ ПЕРІОД

**Чернега А.Ю., 31 – сз група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій**

Науковий керівник – доктор філософії, доцент Бленда Н.О.

Актуальність теми дослідження обумовлена сукупністю критичних факторів, що визначають виживання національної економіки та продовольчу безпеку світу. Традиційні моделі розвитку підприємництва, орієнтовані на стабільні ринки та прогнозовані ресурси, виявилися нежиттєздатними в умовах повномасштабної війни. Виникає гостра потреба у розробці теоретико-

методологічних засад «адаптивної стійкості», де економічна ефективність розглядається не як самоціль, а як засіб підтримки соціальної стабільності та обороноздатності країни.

Аграрний сектор України є базовим складником економіки, що забезпечує значну частку валютних надходжень. Воєнний період актуалізував проблеми руйнування логістики, мінування територій та блокування портів. Дослідження шляхів подолання цих проблем є життєво важливим для запобігання глобальній продовольчій кризі та забезпечення внутрішньої соціально-економічної рівноваги [1].

Мобілізаційні процеси, внутрішнє переміщення населення та трудова міграція призвели до безпрецедентного дефіциту людського капіталу в сільській місцевості. Актуальність теми підсилюється необхідністю пошуку механізмів відтворення трудового потенціалу та впровадження нових форм соціальної відповідальності бізнесу, які б стимулювали фахівців залишатися в країні та працювати на її відновлення [2].

В умовах дефіциту людських ресурсів та обмеженості фінансування, впровадження інновацій (зокрема IoT, точного землеробства та IT-менеджменту) перетворюється з конкурентної переваги на інструмент виживання [3]. Актуальним є розроблення методичних підходів до оцінювання цифрової готовності підприємств як фактора їхньої воєнної та післявоєнної адаптивності.

Існуючі механізми державного регулювання потребують адаптації до вимог воєнного часу. Актуальність дослідження полягає у визначенні найбільш ефективних інструментів інституційної підтримки (пільгове кредитування, грантові програми, цифрова кооперація), які сприятимуть інклюзивному розвитку як великих, так і малих суб'єктів господарювання.

Розроблення науково обґрунтованих методичних підходів до оцінювання підприємницького середовища вже зараз є необхідним для формування стратегії майбутнього відновлення. Тема є актуальною у контексті євроінтеграційних прагнень України, оскільки потребує гармонізації вітчизняних моделей агробізнесу із соціальними та екологічними стандартами ЄС.

Дана тема є надзвичайно своєчасною, оскільки вона пропонує цілісний підхід до розв'язання конфлікту між необхідністю економічного виживання бізнесу та потребою у збереженні соціальної тканини сільських територій. Концепція «динамічної рівноваги» дозволяє не просто констатувати проблеми, а пропонувати дієвий інструментарій для їх нейтралізації в умовах воєнного стану та подальшої трансформації.

Соціально-економічні проблеми розвитку підприємництва у воєнний період:

1. Дестабілізація підприємницького середовища. Воєнний період докорінно змінив умови функціонування українського бізнесу, трансформували традиційні ризики у критичні загрози існуванню. Для аграрного сектору ключовими проблемами стали: руйнування логістичних ланцюгів, блокування експортних шляхів, прямі втрати активів внаслідок бойових дій та дефіцит

енергоресурсів. Це вимагає від суб'єктів господарювання переходу від стратегій «максимізації прибутку» до стратегій «адаптивної стійкості».

2. Криза людського капіталу як ключова соціальна проблема. Масова міграція, мобілізаційні процеси та зміна демографічного профілю сільських територій призвели до гострого дефіциту кваліфікованих кадрів. В агросфері ця проблема посилюється розривом між потребою в операційному персоналі та необхідністю фахівців, здатних працювати з інноваційними технологіями (ІоТ, точне землеробство). Соціальна складова розвитку сьогодні стає не «додатковим благом», а критичним фактором безпеки бізнесу.

3. Концепція «Динамічної рівноваги» в умовах війни. У воєнний період діалектичний зв'язок економічного та соціального складників стає ще тіснішим. Ми пропонуємо розглядати стійкість підприємства як баланс двох векторів:

✓ Економічний вектор: виступає засобом виживання (забезпечення ліквідності, мінімальна рентабельність, інноваційна адаптація).

✓ Соціальний вектор: стає головною метою та умовою відновлення (збереження колективу, підтримка громад, інклюзивність). Порушення цієї рівноваги в бік суто економічної вигоди веде до втрати лояльності персоналу та громади, що в умовах війни є фатальним для бізнесу.

4. Цифровізація як інструмент нівелювання воєнних ризиків. Практика показує, що підприємства, які інтегрували цифрові рішення (моніторинг угідь, дистанційне управління процесами), виявилися більш гнучкими. Впровадження інновацій дозволяє зменшити залежність від «людського фактора» у зонах підвищеного ризику та оптимізувати витрати ресурсів, що є життєво важливим в умовах обмеженості фінансування.

5. Державна підтримка та інституційні трансформації. Соціально-економічні проблеми воєнного часу не можуть бути розв'язані виключно зусиллями бізнесу. Необхідне вдосконалення інструментів державної політики: від пільгового кредитування (програма «5-7-9%») до інституціоналізації підтримки соціально відповідального підприємництва. Держава має стимулювати ті структури, які інвестують у розвиток територій та збереження робочих місць, створюючи умови для інклюзивного відновлення.

Розвиток підприємництва у воєнний період безпосередньо залежить від здатності менеджменту конвертувати економічні результати у соціальну стабільність. Пріоритетом має стати не лише капіталізація активів, а й розбудова «соціального капіталу довіри», що стане фундаментом для післявоєнної трансформації та європейської інтеграції аграрного сектору України [4].

Узагальнюючи викладене, можна констатувати, що воєнний період став точкою біфуркації для вітчизняного підприємництва, особливо в аграрному секторі. Сучасне підприємницьке середовище потребує відмови від вузькопрагматичного підходу до прибутку на користь концепції «динамічної рівноваги». У цій моделі економічна результативність та цифровізація виступають необхідним інструментарієм, що забезпечує ресурсну базу для досягнення стратегічної мети — соціальної стабільності, збереження людського капіталу та відновлення сільських територій.

Подолання соціально-економічних проблем розвитку підприємництва можливе лише за умови інклюзивної взаємодії бізнесу, держави та територіальних громад. Пріоритетом державної політики має стати підтримка інноваційно активних суб'єктів господарювання, які забезпечують не лише продовольчу безпеку, а й створюють фундамент для соціального відродження України у післявоєнний період.

Таким чином, формування стійкого підприємницького середовища є багатовекторним процесом, де економічний результат є фундаментом, а соціальна спроможність — гарантом національної стійкості та європейської інтеграції України.

Список використаних джерел:

1. Боковець В. В. Стан і тенденції впливу військових подій на економічну ситуацію в країні. Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України : зб. наук. пр. X Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 06–07 жовт. 2022 р.) / ред. Н. Л. Замкова, Л. Б. Мартинова. Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2022. Ч. 1. С. 109–115.

2. Чернега І.І., Фротер О.С., Бондаренко Н.В., Бленда Н.О., Бурляй О.Л. Соціальне підприємництво та лідерство в процесі управління соціально-трудохими відносинами. «Наука і техніка сьогодні» Серія «Економіка» : журнал. 2023. № 1(15). 2023. С. 72-84. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6025-2023-1\(15\)-72-84](https://doi.org/10.52058/2786-6025-2023-1(15)-72-84)

3. Мельник М. І. Мале підприємництво в Україні, як відповідь на виклики сьогодення. Ефективна економіка. 2025. № 7. URL: <https://nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/7088/7202> (дата звернення: 08.04.2026).

4. Бортнік С. М., Вознюк Ю. С. Особливості розвитку та мотивація підприємництва в умовах військового стану. Інфраструктура ринку. 2023. Вип. 70. С. 54–62. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2023/70_2023/12.pdf (дата звернення: 10.04.2026).

ДЕМОГРАФІЧНІ ВТРАТИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

**Шеленгівська Т.О., 41-сз група, факультет економіки і підприємництва
Науковий керівник – к.е.н., доцент Коротєєв М.А.**

Глобальні виклики, перед якими постала Україна внаслідок повномасштабної війни, зумовили необхідність переосмислення стратегії національної безпеки, де демографічний чинник відіграє ключову роль. Демографічні втрати, носять інтегральний характер і охоплює не лише прямі неповоротні втрати на полі бою та загибель цивільного населення від ворожих атак, але й надлишкову смертність населення через стрес, погіршення якості медичного обслуговування та зниження рівня життя, катастрофічне падіння народжуваності та масову зовнішню еміграцію українців. У той же час успішність повоєнної відбудови безпосередньо залежить від спроможності

держави мінімізувати ці втрати та створити умови для відтворення трудових ресурсів.

За період від початку збройної агресії у 2014 році до початку 2026 року сукупні демографічні втрати держави оцінюються фахівцями у 10 мільйонів осіб [1]. З початку повномасштабного вторгнення у лютому 2022 року найбільш масовим компонентом демографічних втрат в Україні залишається вимушена міграція. Станом на лютий 2026 року у світі зафіксовано 5,9 млн українських біженців, з яких 5,3 млн перебувають у країнах Європи [2, 3]. Додатково 3,7 млн осіб мають статус внутрішньо переміщених осіб всередині країни [4]. Соціально-демографічний профіль зовнішніх мігрантів, де 65% становлять жінки, а значну частку – діти та підлітки до 18 років, створює ризики довгострокової деформації гендерно-вікової структури та прискорення процесів старіння нації [2]. Це формує ризик стійкої депопуляції та втрати значної частини трудового потенціалу країни. Особливе занепокоєння викликає «відтік мізків», оскільки 70% дорослих біженців мають вищу освіту. Вимивання молодих і продуктивних верств населення також призводить до того, що навантаження на систему соціального забезпечення зростає експоненціально. Вже сьогодні спостерігається небезпечна диспропорція між кількістю платників внесків до солідарної системи пенсійного страхування та кількістю отримувачів виплат. У перспективі це загрожує фінансовій стійкості держави та вимагає радикальної модернізації підходів до соціального захисту. При цьому, рівень репатріаційних намірів демонструє стійку тенденцію до зниження: згідно з дослідженнями Центру економічної стратегії, лише 43% біженців планують повернутися в Україну, тоді як у 2023 році цей показник був суттєво вищим. За песимістичними сценаріями, після завершення війни за кордоном можуть назавжди залишитися від 2,3 до 2,7 млн осіб [5]. Таким чином, масова еміграція працездатного населення створює дефіцит робочої сили та знижує потенціал післявоєнного відновлення. За оцінками, у перспективі Україна може зіткнутися з дефіцитом робочої сили на рівні кількох мільйонів осіб, що негативно вплине на економічне зростання .

Війна також посилила природне скорочення населення, що проявляється у зниженні народжуваності та зростанні смертності. Погіршення умов життя, невизначеність майбутнього та руйнування соціальної інфраструктури призводять до відкладання народжень та формування негативних демографічних очікувань. У 2025 році народжуваність в Україні досягла історичного антирекорду: народилося лише близько 168,8 тисячі дітей, що на 4,5% менше, ніж у 2024 році, а коефіцієнт народжуваності впав до 0,9 дитини на одну жінку при необхідних 2,2 для простого відтворення населення [6]. Водночас зростає смертність, зокрема серед чоловічого населення, що додатково поглиблює дисбаланси демографічної структури та поглиблення демографічної кризи – на одного новонародженого припадає троє померлих. У стратегічній перспективі демографічні втрати формують загрозу довгострокової депопуляції, зниження демографічної стійкості держави та деградації людського потенціалу. Зменшення чисельності населення, старіння, міграційний відтік та зниження

народжуваності взаємно підсилюють один одного, формуючи так звану «демографічну пастку».

Подолання цих викликів потребує комплексної державної політики, спрямованої на стимулювання повернення мігрантів, підтримку народжуваності, інтеграцію внутрішньо переміщених осіб та формування умов для відновлення людського потенціалу в післявоєнний період. У цьому контексті важливим інструментом державної політики є реалізація положень «Стратегії демографічного розвитку України до 2040 року» [7]. Документ передбачає перехід до моделі «демографічної стійкості», що фокусується на створенні інклюзивного ринку праці, розбудові реабілітаційної інфраструктури та стимулюванні добровільного повернення мігрантів. У межах реалізації плану заходів на 2024–2027 роки з січня 2026 року відбулось суттєве підвищення фінансової допомоги при народженні дитини: одноразова виплата зростає з 10 300 грн до 50 000 грн, а щомісячна підтримка становить 7 000 грн до досягнення дитиною одного року. Також передбачено розвиток муніципальних сервісів догляду за дітьми, таких як «еЯсла» та «еСадок», для підтримки працюючих батьків.

Оцінка демографічних втрат України в умовах війни підтверджує наявність глибокої кризи, яка загрожує довгостроковому розвитку держави. ТанDEM низької народжуваності та високої міграційної активності створює реальну загрозу депопуляції. Демографічна безпека становить стрижневий елемент національної стійкості, визначаючи спроможність суспільства до сталого самовідтворення та збереження інтелектуально-виробничого потенціалу. Стабілізація ситуації можлива лише за умови впровадження комплексної демографічної політики, яка поєднуватиме заходи безпеки з інноваційними підходами у сфері соціального забезпечення. Це включає не лише виплати допомоги, а й забезпечення доступу до житлової інфраструктури, якісних медичних послуг та програм перекваліфікації. Програми підтримки ВПО та репатріантів повинні бути інтегровані у загальну стратегію відновлення територій, щоб запобігти маргіналізації людей, які втратили майно. Важливим аспектом є також цифровізація соціальних сервісів, що дозволяє громадянам підтримувати зв'язок із державними інституціями незалежно від місця перебування. Пріоритетом має стати збереження людського капіталу через активне залучення молоді до процесів відновлення та створення стимулів для повернення кожної родини в Україну.

Список використаних джерел

1. Втрати України за 11 років війни становлять 10 мільйонів людей URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/4056237-vtrati-ukraini-za-11-rokiv-vijni-standovlat-10-miljoniv-ludej-libanova.html>
2. UNHCR. Ukraine Situation. URL: <https://data.unhcr.org>
3. UN Refugees. Ukraine Emergency. URL: <https://unrefugees.org.uk/where-help-is-needed/ukraine-situation/>
4. Звіт про внутрішнє переміщення в Україні URL: <https://ukraine.iom.int/>
5. Ukrainian Refugees After Three Years Abroad. Fourth Wave of Research URL: <https://ces.org.ua/en/refugees-fourth-wave/>

6. Мін'юст оновив дані про народжуваність та смертність за 2025 рік <https://www.slovoidilo.ua/2026/01/22/infografika/suspilstvo/minyust-onovyv-dani-pro-narodzhuvanist-ta-smertnist-2025-rik>

7. Про схвалення Стратегії демографічного розвитку України на період до 2040 року: Постанова КМУ від 30 вересня 2024 р. № 922-р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-2024-%D1%80#Text>

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Шеленгівський А.Л., 11м-д-тп група, факультет економіки і підприємництва

Науковий керівник – к.е.н., доцент Коротєєв М.А.

Діджиталізація аграрного сектору економіки України в сучасних умовах набуває статусу критичного фактора виживання та подальшого розвитку. Сучасний рівень цифровізації аграрного сектору України характеризується переходом від точкового впровадження окремих ІТ-рішень до формування комплексних цифрових екосистем управління виробництвом. Попри деструктивний вплив воєнних дій, вітчизняний агробізнес демонструє високу динаміку освоєння технологій категорії AgroFoodTech.

Цифровізація аграрного підприємництва охоплює впровадження широкого спектру технологічних рішень на всіх стадіях створення доданої вартості, починаючи від прецизійного землеробства і закінчуючи автоматизацією логістичних операцій. Фундаментальне значення має застосування технологій точного землеробства, що базуються на використанні систем супутникової навігації (GNSS), засобів дистанційного зондування Землі та безпілотних літальних апаратів. Ці інструменти дозволяють здійснювати моніторинг стану посівів у режимі реального часу, оптимізувати внесення добрив та засобів захисту рослин, а також проводити інвентаризацію земель на деокупованих територіях. Використання супутникових знімків високої роздільної здатності у поєднанні з індексами вегетації дозволяє агровиробникам здійснювати моніторинг стану посівів у режимі реального часу без фізичної присутності фахівців на полях, що є критично важливим в умовах замінування територій. Сучасні платформи супутникового моніторингу інтегруються з метеорологічними сервісами, що дає змогу будувати точні прогнози моделі розвитку хвороб рослин та оптимізувати графіки проведення польових робіт. У сучасних умовах агродрони виконують не лише функцію скаутингу та картографування, а й стають повноцінними знаряддями виробництва для диференційованого внесення засобів захисту рослин та мікродобрив. Це забезпечує суттєву економію ресурсів (до 30% палива та до 20% препаратів) та дозволяє працювати на складних ландшафтах, де використання традиційної колісної техніки є обмеженим або неможливим.

Рівень автоматизації технічного парку агропідприємств України також демонструє стабільне зростання. Більшість сучасної сільськогосподарської

техніки оснащена системами автопілотування та телеметрії, що дозволяє мінімізувати перебиття при обробі ґрунту та забезпечує повний контроль за витратами пального і робочим часом персоналу. Дані з бортових комп'ютерів техніки автоматично передаються до хмарних систем управління агропідприємством, створюючи основу для формування «великих даних» (Big Data) у сільському господарстві.

Особливе значення на сучасному етапі має цифровізація взаємодії агробізнесу з державою. Державний аграрний реєстр (ДАР) став ключовим інструментом прозорого доступу до ресурсів, об'єднавши дані з Реєстру речових прав, Державного земельного кадастру та Єдиного державного реєстру тварин. Це дозволяє автоматизувати процес перевірки відповідності агровиробників критеріям програм підтримки, знижуючи корупційні ризики та адміністративне навантаження на підприємців.

Стратегія повоєнного відновлення аграрного сектору повинна базуватися на концепції AgroFoodTech, яка передбачає глибоку технологічну модернізацію галузі. Ключовим напрямом є створення національної екосистеми агроінновацій, що об'єднує розробників ІТ-рішень, наукові установи та агровиробників. Це дозволить Україні не лише відновити втрачені потужності, а й зайняти лідируючі позиції як глобальному експортеру не тільки сировини, а й високотехнологічних рішень для сільського господарства.

Пріоритетними завданнями на період відновлення є розширення покриття швидкісним інтернетом сільських територій, стимулювання інвестицій у цифрову інфраструктуру та підвищення рівня цифрової грамотності агровиробників. Впровадження технологій штучного інтелекту та великих даних (Big Data) дозволить будувати точні прогностичні моделі врожайності та ринкової кон'юнктури, що підвищить інвестиційну привабливість галузі. Також стратегічне значення має інтеграція українських агропідприємств у єдиний цифровий ринок ЄС, що вимагає гармонізації стандартів обміну даними та забезпечення високого рівня кібербезпеки аграрних систем.

Цифровізація аграрного бізнесу в Україні є безальтернативним шляхом розвитку в умовах воєнних та глобальних викликів. Впровадження інноваційних технологій дозволяє нівелювати ризики, пов'язані з дефіцитом ресурсів та безпековими факторами, забезпечуючи при цьому високу продуктивність праці. Успіх цифрової трансформації залежить від злагодженої взаємодії держави, бізнесу та міжнародних партнерів у напрямі створення сприятливого нормативно-правового поля та стимулювання інвестицій у високотехнологічні аграрні рішення.

Список використаних джерел

1. Галузева стратегія розвитку технологій сільського господарства та харчової промисловості: AgroFoodTech Ukraine. Київ: Міністерство цифрової трансформації України, 2024. 60 с.

2. Про схвалення Стратегії цифрової трансформації, розвитку цифрової економіки та цифровізації на період до 2030 року (WINWIN) : розпорядження Кабінету Міністрів України. Київ, 2024.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ АГРОПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

**Шульга І.А., економічний факультет Білоцерківського національного аграрного університету,
Науковий керівник – д.е.н., професор Паска І.М.**

У сучасних умовах функціонування аграрного сектору економіки управління прибутковістю підприємства набуває особливої актуальності, що зумовлено високим рівнем невизначеності зовнішнього середовища. До ключових чинників такої невизначеності належать воєнні дії, кліматичні зміни, нестабільність цінової кон'юнктури аграрних ринків, інфляційні процеси, обмежений доступ до фінансових ресурсів, а також загострення кадрового дефіциту. За таких умов сучасний фермерський менеджмент виходить за межі традиційного розуміння виробничої діяльності.

Керівник аграрного підприємства сьогодні фактично виконує мультифункціональну роль, поєднуючи компетенції агронома, економіста, юриста, бухгалтера, маркетолога та енергоменеджера. Така багатозадачність супроводжується необхідністю щоденного прийняття управлінських рішень в умовах обмеженості інформації, часових ресурсів та високого рівня невизначеності.

У подібних обставинах у практиці господарювання часто формується хибне уявлення про випадковий характер прибутку, коли вирішальними чинниками вважаються погодні умови, вибір гібридів або сприятлива ринкова кон'юнктура. Водночас науково-економічний підхід доводить, що прибутковість аграрного підприємства є результатом системного управління виробничо-економічними процесами, яке розпочинається ще на етапі стратегічного планування до початку польових робіт.

Економічний цикл 2021–2026 років наочно демонструє трансформацію прибутковості аграрного виробництва — від надвисоких показників до періодів нульової або навіть від'ємної рентабельності зернових культур.

2021 рік — період надприбутків. За даними довідника «Агробізнес України» [1], це був рік «ідеального шторму», коли висока врожайність збіглася з піковими цінами на світових ринках. Провідною культурою стала кукурудза (5,4 млн га), а обсяги її вирощування зросли на 545% порівняно з 1990 роком. Це стало наслідком змін у структурі посівних площ, кліматичних умов та підвищення ефективності виробництва завдяки використанню сучасних технологій, якісного насіння, добрив і засобів захисту рослин.

2022–2023 рр. — логістична криза та адаптація. Повномасштабне вторгнення та блокування портів призвели до зростання вартості логістики у 4–5 разів. У результаті вирощування кукурудзи та пшениці стало збитковим для

значної частини господарств центральних і східних регіонів. У 2023 році посівна кампанія проходила активно, проте залишалася складною. Спостерігалось скорочення площ під кукурудзою (до 4 млн га) та збільшення площ під олійними і технічними культурами. Водночас зменшилися площі під пшеницею (до 4,2 млн га) та ячменем (до 0,5 млн га), що пов'язано з окупацією територій. Площі під ріпаком залишалися високими (близько 1,4 млн га).

За результатами дослідження компанії MAS Seeds Україна [2], у 2025 році найбільш рентабельною культурою став соняшник (106%), який забезпечив близько 40 тис. грн чистого прибутку з гектара.

2024–2025 рр. — поступове відновлення. Значну роль у стабілізації фінансового стану агропідприємств відіграла ставка на сою. У 2024 році відбулося скорочення площ під зерновими (за винятком пшениці) на користь олійних культур. Посівні площі під соєю зростали другий рік поспіль (+43% порівняно з 2023 роком).

2026 рік — етап прагматизму. Аграрії орієнтуються на максимально ефективно використання ресурсів, обираючи культури з коротким періодом окупності. Вартість посівної кампанії зросла на 12–15% і становить у середньому 1000–1100 дол. США на гектар [3].

За оцінками фахівців [4], загальна вартість весняно-польових робіт у 2026 році може сягнути 240–250 млрд грн, зокрема (рис.1):

- насіння — близько 50 млрд грн (+10%);
- пальне — 25 млрд грн (+10%);
- мінеральні добрива — 60–65 млрд грн (+5–7%);
- засоби захисту рослин — 25 млрд грн (+7–8%);
- інші витрати — близько 80 млрд грн.



Рис.1 Ціна посівної компанії агропідприємств у 2026 [5]

За таких умов однією з найбільш критичних управлінських помилок є відсутність комплексного планування та недостатнє аналітичне обґрунтування управлінських рішень. Ефективне агровиробництво має базуватися на принципах системності, прогнозованості та науково обґрунтованого управління, що передбачає застосування проактивного й адаптивного підходів.

Управління прибутковістю аграрного підприємства в умовах невизначеності слід розглядати як комплексний процес, що охоплює планування, організацію, контроль і регулювання фінансово-економічних результатів діяльності з урахуванням ризиків і можливих сценаріїв розвитку.

Ключовими елементами такого управління є:

стратегічне планування прибутковості з розробкою альтернативних сценаріїв (оптимістичного, песимістичного та базового);

бюджетування та контроль витрат з метою оптимізації собівартості;

диверсифікація виробництва для зменшення залежності від окремих культур і ринків;

управління цінovими ризиками (форвардні контракти, біржові інструменти);

впровадження цифрових технологій для підвищення точності прогнозування та ефективності управління ресурсами.

Важливу роль у забезпеченні стабільної прибутковості відіграє цифровізація агробізнесу. Використання технологій точного землеробства, аналітичних платформ і ERP-систем сприяє зниженню рівня невизначеності та підвищенню обґрунтованості управлінських рішень.

Таким чином, ефективне управління прибутковістю агропідприємства в умовах невизначеності передбачає перехід від реактивної моделі до проактивної, що базується на стратегічному плануванні, ризик-орієнтованому підході та використанні сучасних технологій. Це забезпечує не лише фінансову стійкість підприємства, але й створює передумови для його довгострокового розвитку.

Список використаних джерел

1. Агробізнес України. URL: https://agribusinessinukraine.com/get_file/id/agrobiznesukraini2025fin.pdf
2. Нішеві культури України: стратегії прибутковості URL: <https://latifundist.com/analytics/40-nishevi-kulturi-ukrayini-strategiyi-pributkovosti>
3. Рентабельність сільгоспкультур в Україні (2021–2026 рр.): Економіка виживання та розрахунку. URL: https://latifundist.com/analytics/37-rentabelnist-silgospkultur-v-ukrayini-20212026-rr-ekonomika-vizhivannya-ta-rozrahunku?fbclid=IwZXh0bgNhZW0CMTAAYnJpZBExM1RMYms3bXI2ZEVNb nlWY3NydGMGYXBwX2lkEDIyMjAzOTE3ODgyMDA4OTIAAR6JjS04gO9nBe CX-MepZpHXmiVUmLZ3E2vAMMb3-cotPps0toH2_15fL4OJZA_aem_Bj2iAfLmvPAVBpSC3zRVKQ
4. Посівна онлайн 2025/26. URL: <https://latifundist.com/posevnaya-online-2026>
5. Чому війна в Ірані може вдарити по аграріях сильніше, ніж 2022 рік URL: <https://latifundist.com/blog/read/3189-chomu-vijna-v-irani-mozhe-vdariti-po-agrariyah-silnishe-nizh-2022-rik>

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

Шульга Б.А., економічний факультет Білоцерківського національного аграрного університету,
Науковий керівник – д.е.н., професор Паска І.М.

У сучасних умовах глобалізації, цифровізації та зростання конкуренції ефективне управління персоналом стає ключовим фактором успіху організації. Людський капітал є головним ресурсом розвитку, тому впровадження сучасних технологій управління персоналом (HR-технологій) є необхідною умовою підвищення продуктивності, мотивації та залученості працівників.

Сучасні технології дозволяють автоматизувати рутинні процеси, покращити якість прийняття управлінських рішень і створити більш гнучке та адаптивне робоче середовище.

Проте, повномасштабна війна в Україні стала потужним чинником глибоких трансформацій у соціально-економічній системі країни, створивши серйозні виклики для національної системи управління людським капіталом. Сучасний розвиток української економіки супроводжується суттєвими структурними змінами, що кардинально переосмислюють підходи до функціонування ринку праці [1].

Ринок праці продовжує адаптуватися до тривалої війни та економічної нестабільності. Попри те, що 83% роботодавців у 2025 році розширили штат, а 96% підвищили зарплати, дефіцит працівників зберігається. Найбільший брак відчувається серед робітничих професій: будівельників, електриків, зварювальників, механіків, водіїв вантажного транспорту та аграрних фахівців – його відзначають 74% компаній. Це змушує бізнес переглядати стратегії найму, пропонувати гнучкі формати зайнятості та додаткові стимули для утримання кадрів [2].

Водночас традиційні управлінські підходи, орієнтовані переважно на подолання циклічних криз, виявилися малоефективними в умовах постійної невизначеності, загроз безпеці, значного відтоку населення та загальної дестабілізації суспільного життя. Це пояснюється їхньою спрямованістю на оптимізацію витрат і досягнення лінійної ефективності. Тому, у новій реальності роботи успіх матимуть організації, які будують свою стратегію на перевазі людського потенціалу (Human Advantage).

Гнучкі формати зайнятості продовжують укріплювати свої позиції: гібридна та віддалена робота лишаються популярними, допомагаючи компаніям залучати таланти не лише локально, а й з регіонів та з-за кордону. Роботодавці пропонують погодинну, проектну зайнятість, щоб компенсувати нестачу кадрів. Гнучкість зайнятості стає дієвим інструментом утримання персоналу та адаптації до кадрових викликів.

Отже, адаптивність – це нова перевага в умовах змін. Більшість лідерів (85% у світі та 85% в Україні) вважають критично важливим розвивати здатність як організації, так і працівників швидко адаптуватися до мінливих реалій

сьогодення. Водночас лише 7% у світі та 4% в Україні стверджують, що їхні організації є лідерами у створенні умов для постійного розвитку та адаптації персоналу [3].

Сучасні технології управління персоналом — це комплекс інструментів, методів і цифрових рішень, спрямованих на ефективне залучення, розвиток, оцінювання та утримання працівників.

До основних належать:

- HRM-системи (Human Resource Management Systems)
- системи електронного документообігу
- аналітика персоналу (HR-аналітика)
- автоматизовані системи рекрутингу (ATS)
- платформи дистанційного навчання (LMS)
- технології штучного інтелекту та машинного навчання

Та, компанії, що реорганізують робочі процеси задля тіснішої взаємодії людини й ШІ, мають конкурентну перевагу. Проте лише 6% респондентів у світі та 3% в Україні повідомляють про прогрес у цьому напрямі.

ШІ кидає виклик корпоративній культурі. Трансформація, що відбувається у зв'язку з поширенням ШІ, змушує керівників переосмислювати культуру на робочому місці: 65% організацій у світі вважають, що їхня культура потребує суттєвих змін через впровадження ШІ.

Разом із ШІ, який вже вийшов за межі пілотних проєктів і поступово стає звичним інструментом у повсякденних рішеннях, робоче середовище наближається до переломного моменту. Те, як організації переосмислюють робочі процеси, систему управління та корпоративну культуру, визначатиме їхній довгостроковий успіх. Звіт Deloitte 2026 Global Human Capital Trends «Від складних дилем до рішень: обираючи перевагу людського потенціалу (Human Advantage)» показує, що багато організацій відчувають постійну напругу, стикаються зі зниженням довіри та культурними протиріччями – і все це саме тоді, коли їм потрібні швидкість, стійкість і здатність до оновлення. Лідери опинилися на критичному рубежі: вони мають інтегрувати ШІ в роботу працівників, водночас спираючись на культуру як фундамент. Інакше ризикують сповільнити трансформацію та накопичити «культурний борг» – негативні наслідки, що виникають через нехтування культурою організації.

Працівники змушені адаптуватися до змін із запаморочливою швидкістю, що суттєво впливає на їхній добробут, ясність цілей, залученість та робоче навантаження. Водночас традиційний підхід до управління змінами вже не встигає за реальністю: лише 27% респондентів у світі та 26% в Україні вважають, що їхні організації ефективно управляють змінами. Можливість для лідерів полягає в переході від управління змінами до *changefulness* – тобто до створення організацій, здатних органічно працювати в умовах постійних змін. Це передбачає використання нових інструментів, зокрема ШІ, для інтеграції безперервного навчання, зворотного зв'язку та підтримки в режимі реального часу безпосередньо в робочі процеси, щоб працівники могли гнучко адаптуватися до нових пріоритетів, навичок і технологій.

Результати дослідження свідчать про те, що українські організації, як і глобальний бізнес, перебувають у точці перелому, однак у значно складнішому середовищі. Хоча 85% керівників в Україні визнають критичну важливість адаптивності, лише 4% зазначають, що системно допомагають працівникам її розвивати. Подібний розрив спостерігається і у впровадженні ШІ: лише 3% компаній повідомляють про прогрес у створенні ефективної взаємодії людини й технологій. Водночас в Україні вже є роботодавці, які впроваджують дієві моделі такої взаємодії – зокрема в галузі оборони – і демонструють відчутні результати. Тому сьогодні особливо актуальним є переосмислення моделей роботи, розвиток корпоративної культури та інвестиції у людський потенціал [3].

Отже, нові підходи до управління персоналом стають невід’ємною частиною щоденної практики в компаніях по всьому світу. Від здатності бізнесу оперативно реагувати на зміни та трансформувати підходи до роботи з людьми залежить їх продуктивність і спроможність утримувати позиції на ринку.

Список використаних джерел

1. Милянник Р.В. Економічна резильєнтність кадрової політики в контексті демографічних та міграційних шоків війни. *Актуальні проблеми економіки № 1 (295)*, 2026 URL: https://eco-science.net/wp-content/uploads/2026/01/1.26.topic_Ruslan-Mylyanyk-55-67.pdf
2. Тренди в HR-галузі на 2026 рік URL: <https://sunone.com.ua/articles-uk-2/trendi-v-hr-galuzi-na-2026-rik/>
3. Глобальні тенденції розвитку людського капіталу у 2026 році URL: http://deloitte.com/us/en/insights/topics/talent/human-capital-trends.html?icid=disubnav_human-capital-trends

СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ: ІНСТИТУЦІЙНІ ВИКЛИКИ ТА НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ

**Щербакова А.О., 11м-сз група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник - викладач-стажист Кірбай Т.В.**

Сучасні умови розвитку України супроводжуються масштабними соціально-економічними змінами, спричиненими тривалими військовими діями. Одним із найбільш відчутних наслідків є значне зростання кількості внутрішньо переміщених осіб (ВПО), що потребує вдосконалення системи соціального забезпечення. Належний рівень соціального захисту цієї категорії населення набуває особливої значущості в умовах сьогодення[1].

Система соціального захисту внутрішньо переміщених осіб є складовою загальної системи соціального захисту населення та виконує важливу функцію стабілізації суспільних процесів. Значні масштаби внутрішнього переміщення населення обумовлюють необхідність адаптації державної політики до нових умов, що зумовлює формування більш ефективних механізмів соціальної підтримки.

Соціальне забезпечення ВПО охоплює правові, економічні та організаційні інструменти, що дозволяє не лише надавати матеріальну підтримку, а й відновлювати соціальний статус особи, стабілізувати її життєві умови та підвищувати рівень її соціальної захищеності. Нормативно-правове регулювання соціального захисту внутрішньо переміщених осіб здійснюється на основі чинного законодавства України та відповідних підзаконних актів, які визначають порядок отримання соціальної допомоги[2]. Водночас практика реалізації цих положень свідчить про наявність окремих проблем організаційного характеру, серед яких варто виділити недостатню узгодженість дій між державними органами, складність процедур отримання допомоги та недостатній рівень адресності соціальних виплат.

Суттєвим фактором, який впливає на ефективність системи соціального забезпечення, є її фінансова спроможність. В умовах обмеженості державних ресурсів виникає необхідність раціонального використання бюджетних коштів та запровадження сучасних методів фінансового планування. Використання програмно-цільового підходу сприяє оптимізації соціальних програм, проте потребує удосконалення механізмів контролю та оцінювання їх результативності. Не менш важливим є створення умов для соціально-економічної адаптації внутрішньо переміщених осіб. Втрата житла, джерел доходу та соціальних контактів значно ускладнює процес інтеграції у нове соціальне середовище. Саме тому особливого значення набуває реалізація програм професійного навчання, підтримки зайнятості та розвитку підприємницької діяльності серед ВПО[3].

Актуальні напрями модернізації соціального забезпечення ВПО спрямовані на підвищення ефективності і прозорості системи. Одним із ключових напрямів є цифровізація державних послуг. Запровадження електронних платформ дозволяє спростити процедури отримання допомоги, зменшити бюрократичні перешкоди та забезпечити прозорість використання бюджетних ресурсів. Крім того, цифрові технології сприяють оперативному обробленню інформації та більш точному визначенню потреб отримувачів соціальної підтримки.

У межах цифрової трансформації активно розвиваються електронні сервіси обслуговування громадян. Зокрема, впровадження електронних кабінетів для отримувачів соціальної допомоги дає змогу подавати документи дистанційно, відстежувати статус заяв та отримувати консультації в режимі онлайн. Це значно скорочує час обробки звернень та мінімізує ризики помилок. Використання мобільних застосунків та державних сервісів забезпечує швидкий доступ до соціальних послуг навіть у віддалених регіонах.

Інформатизація системи потребує належного рівня кібербезпеки, захисту персональних даних та підвищення цифрової грамотності населення, особливо серед соціально вразливих груп. Без урахування цих аспектів результативність впровадження цифрових рішень може бути обмеженою.

Ефективність системи також залежить від координації між державними органами, громадськими організаціями та міжнародними партнерами. Така взаємодія дозволяє залучати додаткові ресурси, використовувати міжнародний

досвід та впроваджувати сучасні підходи до організації соціальної підтримки населення.

Серед основних труднощів функціонування системи визначено обмеженість фінансових ресурсів, складність забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб, недостатню ефективність механізмів адресної підтримки та обмежені можливості їх працевлаштування. Крім того, виявлено потребу у вдосконаленні управлінських механізмів та підвищенні рівня взаємодії між суб'єктами соціальної політики.

Удосконалення системи соціального забезпечення внутрішньо переміщених осіб можливе за реалізації комплексних заходів, спрямованих на розвиток інституційної бази, впровадження цифрових технологій, підтримку зайнятості та розширення можливостей соціальної інтеграції.

Отже, модернізація системи соціального забезпечення внутрішньо переміщених осіб повинна базуватися на принципах системності, доступності, адресності та відкритості. Водночас важливо забезпечити сталість реформ, послідовність державної політики та орієнтацію на довгострокову соціальну інтеграцію ВПО. Поєднання інституційних змін, цифрової трансформації та активної соціально-економічної політики сприяє формуванню гнучкої, збалансованої системи соціального забезпечення, здатної адекватно реагувати на сучасні виклики та забезпечувати гідний рівень життя внутрішньо переміщеним особам в Україні.

Список використаних джерел

1. United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR). Operational Data Portal: Ukraine Situation. URL: <https://www.unhcr.org/where-we-work/countries/ukraine> (дата звернення: 10.04.2026).
2. Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб : Закон України від 20.10.2014 № 1706-VII (зі змін. станом на 2024 р.) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1706-18> (дата звернення: 10.04.2026).
3. International Organization for Migration (IOM Ukraine) Displacement Tracking Matrix Режим доступу: URL:<https://ukraine.iom.int> (дата звернення: 10.04.2026).

ТРАНСФОРМАЦІЯ АГРОЛОГІСТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: ВИКЛИКИ, СЦЕНАРІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**Ямбуренко М.М., економічний факультет Білоцерківського національного аграрного університету,
Науковий керівник – д.е.н., професор Паска І.М.**

У 2026 році логістична система України продовжує зазнавати структурних змін під впливом тривалої глобальної нестабільності. Логістична криза, що сформувалася внаслідок пандемії COVID-19 та була суттєво поглиблена геополітичними конфліктами, набула системного характеру та фактично

перетворилася на довгострокове середовище функціонування світової економіки.

За таких умов для українського бізнесу ключовим завданням стає не лише адаптація до зовнішніх обмежень, а й формування нової моделі логістичних ланцюгів, що характеризується гнучкістю, диверсифікацією маршрутів та підвищеною стійкістю до ризиків.

Сучасний стан логістичних систем визначається сукупністю взаємопов'язаних факторів, які безпосередньо впливають на вартість та швидкість доставки вантажів:

1. Дисбаланси у глобальних ланцюгах постачання. Спостерігається збереження високих тарифів на морські перевезення, що зумовлено дефіцитом контейнерних потужностей та нерівномірністю розподілу транспортних ресурсів. Це призводить до подовження термінів доставки та зростання логістичних витрат.

2. Нестабільність морської логістики. Підвищені політичні ризики та скорочення ефективності контейнерного флоту спричиняють перевантаження портової інфраструктури та виникнення «вузьких місць» у глобальних транспортних коридорах.

3. Геополітичні та воєнні ризики. Військові дії та безпекові загрози істотно ускладнюють функціонування українських портів, знижуючи стабільність морських перевезень та ефективність логістичних операцій.

Наслідком зазначених факторів є системне погіршення ефективності аграрної логістики. Затримки транспортування, перевантаження альтернативних маршрутів та зростання витрат на зберігання негативно впливають на конкурентоспроможність української агропродукції на зовнішніх ринках.

Статистичні дані підтверджують цю тенденцію: станом на 28 січня 2026 року у 2025/26 маркетинговому році Україна експортувала 18,425 млн тонн зернових та зернобобових культур, що на 27,8% менше порівняно з аналогічним періодом попереднього року.

Зокрема:

- експорт пшениці знизився на 21,1%;
- ячменю - на 35,4%;
- кукурудзи - на 31,6% [2].

Загальне скорочення експорту свідчить про істотний вплив логістичних обмежень на зовнішньоторговельний потенціал аграрного сектору.

В умовах трансформації логістичних систем формуються стратегічні напрями розвитку агрологістики:

- створення мережі мультимодальних логістичних хабів для забезпечення ефективної перевалки та зберігання продукції;
- розвиток виробничо-логістичних кластерів за участю малих і середніх агровиробників;
- залучення приватних інвестицій та міжнародного фінансування для модернізації інфраструктури АПК;
- впровадження цифрових платформ управління логістичними процесами;
- розвиток систем підготовки фахівців у сфері агрологістики [3].

Майбутній розвиток агрологістики України визначається адаптацією до європейських стандартів, переорієнтацією експортних потоків та цифровою трансформацією. Так, зокрема можна сформулювати такі основні сценарії розвитку подій:

Євроінтеграційний сценарій (базовий). Передбачає гармонізацію технічних і фітосанітарних стандартів із вимогами ЄС та концентрацію логістичних потоків у напрямку західних кордонів із розвитком залізничної інфраструктури.

Агропереробний сценарій. Орієнтується на збільшення частки продукції з високою доданою вартістю, що потребує розвитку сучасних складських комплексів та спеціалізованої логістики.

Цифровий сценарій. Базується на впровадженні ERP-систем, штучного інтелекту та супутникового моніторингу для оптимізації маршрутів, управління запасами та зниження простоїв транспорту.

Альтернативний сценарій. Передбачає диверсифікацію логістичних каналів через розвиток річкового транспорту, «сухих портів» та альтернативних маршрутів у разі обмеження доступу до основних коридорів.

На розвиток агрологістики у 2026 році впливають три ключові групи факторів:

- державна політика — грантові програми підтримки переробної інфраструктури та модернізації логістики;
- нормативно-правове середовище — удосконалення законодавства у сферах землекористування, зрошення та органічного виробництва;
- фінансові умови — висока вартість кредитних ресурсів та обмежений доступ до інвестиційного капіталу.

У 2026 році агрологістика України переходить до моделі високоточного управління, де ключову роль відіграють цифровізація, інтеграція з європейським ринком та підвищення адаптивності логістичних систем.

Отже, ефективність аграрних підприємств у цих умовах визначається здатністю швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та впроваджувати сучасні технології управління логістичними процесами. Таким чином, оптимізація логістичного менеджменту стає стратегічним фактором конкурентоспроможності аграрного сектору України.

Список використаних джерел

1. Як світова логістична криза впливає на ланцюги постачання Україною у 2026 році: виклики та рішення від Pentada Trans. URL: <https://pentada-trans.com/yak-svitova-logistychna-kryza-vplyvaye-na-lancyugy-postachannya-ukrayinoyu-u-2026-roczy-vyklyky-ta-rishennya-vid-pentada-trans/>

2. Підсумки функціонування аграрного сектору України у 2025 році URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/pidsumky-funktsionuvannya-ahrarnoho-sektoru-ukrayiny-u-2025-rotsi>

3. Стратегія розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України до 2026 року. Міністерство економіки України. 2019. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/kp190588>.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ В МЕДИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Мазур С.Ю., 31-сз
Науковий керівник Коротєєв М.А. к.е.н., доцент

Методи інтелектуального аналізу даних активно використовуються для розв'язання широкого кола задач, пов'язаних з опрацюванням та аналізом медичної інформації. Водночас відсутні комплексні дослідження, спрямовані на ідентифікацію стану пацієнта без жорсткої специфікації виду анамнезу, що обмежує можливості раннього виявлення захворювань і надання своєчасної медичної допомоги. Окремі задачі цього напрямку частково розв'язані, проте у наявних дослідженнях недостатньо враховано потенціал Великих даних, Інтернету речей, а також методів глибокого аналізу й візуалізації накопичених даних для підтримки прийняття рішень у сфері персоналізованого лікування.

Важливу роль у розвитку цього напрямку відіграють алгоритми інтелектуального машинного навчання, зокрема методи класифікації (дерева рішень, метод опорних векторів, k-найближчих сусідів), кластеризації та ансамблеві методи (Random Forest, Gradient Boosting), які дозволяють виявляти приховані закономірності у медичних даних. Особливе значення мають нейронні мережі, зокрема глибокі нейронні мережі (Deep Learning), згорткові нейронні мережі (CNN) для аналізу медичних зображень та рекурентні нейронні мережі (RNN, LSTM) для обробки часових медичних даних, що значно підвищують точність діагностики та прогнозування перебігу захворювань.

У контексті соціального захисту населення зазначені обмеження мають критичне значення, оскільки впливають на доступність, якість і своєчасність медичних послуг для різних соціальних груп. Відповідно до положень Конституція України (ст. 49), держава зобов'язана забезпечувати ефективне та доступне медичне обслуговування населення[1]. Розвиток інтелектуальних систем аналізу медичних даних сприятиме реалізації цих гарантій шляхом підвищення ефективності ранньої діагностики та зменшення нерівності у доступі до лікування.

Впровадження таких підходів узгоджується з нормами Основи законодавства України про охорону здоров'я, які визначають пріоритетність профілактики, доступності та якості медичної допомоги, а також із положеннями Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» [2], що регламентує механізми фінансування медичних послуг та забезпечення соціального захисту пацієнтів.

Практична реалізація зазначених принципів здійснюється через діяльність Національна служба здоров'я України та впровадження Програма медичних гарантій [3], яка забезпечує оплату медичних послуг за рахунок державного бюджету. Крім того, відповідно до постанов Кабінет Міністрів України, зокрема щодо реалізації програми Доступні ліки [4], здійснюється відшкодування вартості лікарських засобів для населення, що є важливим елементом соціального захисту.

Цифрова трансформація охорони здоров'я, включаючи впровадження електронної системи охорони здоров'я (eHealth), регламентується нормативно-правовими актами уряду та спрямована на підвищення прозорості, ефективності управління медичними даними і доступності послуг для громадян [5].

Оскільки громадяни реагують на медичне забезпечення з урахуванням соціально-економічних чинників по-різному, персоналізоване лікування має значний потенціал для збільшення тривалості та покращення якості життя пацієнтів. Водночас визначення чинників, які впливають на вибір оптимального лікування, залишається складним завданням.

Алгоритми штучного інтелекту, зокрема методи машинного навчання та нейронні мережі, здатні автоматизувати складні статистичні обчислення та виявляти характеристики, що визначають індивідуальну реакцію пацієнта на конкретні методи лікування. Це дає змогу прогнозувати ефективність терапії, адаптувати лікування до конкретного пацієнта та мінімізувати ризики побічних ефектів.

У контексті соціального захисту населення впровадження таких технологій має особливе значення, оскільки сприяє забезпеченню рівного доступу громадян до якісної медичної допомоги незалежно від їх соціального статусу чи місця проживання. Використання штучного інтелекту у персоналізованій медицині дозволяє оптимізувати витрати системи охорони здоров'я, підвищити ефективність державних програм лікування та зменшити фінансове навантаження на пацієнтів.

Аналіз існуючих систем штучного інтелекту у сфері медицини виявив низку невирішених проблем, що мають важливе значення для забезпечення соціального захисту населення.

Таким чином, розвиток інтелектуальних систем підтримки прийняття рішень у медицині, зокрема на основі алгоритмів машинного навчання та нейронних мереж, є важливим елементом реалізації державної соціальної політики, спрямованої на підвищення якості життя населення.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення»: Закон України від 19.10.2017 № 2168-VIII.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19>
3. Національна служба здоров'я України. Програма медичних гарантій.
URL: <https://nszu.gov.ua/gromadyanam/pg>
4. Кабінет Міністрів України. Постанова «Про забезпечення доступності лікарських засобів» (програма «Доступні ліки») від 17.03.2017 № 152.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/152-2017-%D0%BF>
5. Електронна система охорони здоров'я (eHealth). Концепція розвитку електронної системи охорони здоров'я, схвалена розпорядженням КМУ від 30.11.2016 № 1013-р.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80>.

СЕКЦІЯ ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА СТРАХУВАННЯ

ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР

Баранов О.Ю., 11-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – доцент, к.е.н. Пташник С.А.

Розвиток штучного інтелекту (ШІ) є одним із ключових драйверів трансформації сучасної світової економіки, зокрема фінансового сектору. Його впровадження змінює підходи до аналізу даних, управління ризиками, обслуговування клієнтів та прийняття фінансових рішень. Для фінансової системи Україна ці процеси мають особливе значення, оскільки відбуваються одночасно з цифровізацією економіки, воєнними викликами та необхідністю підвищення ефективності фінансових інституцій. Штучний інтелект поступово стає інструментом, що підвищує конкурентоспроможність банків, страхових компаній, інвестиційних фондів і державних фінансових органів.

Одним із головних напрямів застосування ШІ у фінансовому секторі є автоматизація процесів обробки великих масивів даних. Банки та фінансові установи щодня працюють із величезними обсягами інформації про клієнтів, транзакції та ринкові показники. Використання алгоритмів машинного навчання дозволяє швидко аналізувати ці дані, виявляти закономірності та формувати прогнози щодо поведінки ринку або платоспроможності клієнтів. Це підвищує точність фінансових рішень і зменшує людський фактор у процесах аналізу.

Важливу роль у впровадженні інновацій відіграють центральні банки та регулятори, зокрема Національний банк України, які активно досліджують можливості використання ШІ для моніторингу фінансової стабільності, виявлення ризиків та аналізу макроекономічних тенденцій. Застосування штучного інтелекту в регуляторній сфері (RegTech та SupTech) дозволяє підвищити ефективність нагляду за банківською системою та зменшити ризики фінансових криз.

Однією з ключових сфер застосування ШІ є кредитний скоринг. Традиційні методи оцінки кредитоспроможності поступово доповнюються або замінюються алгоритмами машинного навчання, які враховують значно ширший спектр даних, включаючи поведінкові фактори, історію транзакцій та цифрову активність клієнтів. Це дозволяє фінансовим установам більш точно оцінювати ризики неповернення кредитів і розширювати доступ до фінансових послуг для нових категорій позичальників.

Ще одним важливим напрямом є боротьба з фінансовими злочинами. Штучний інтелект використовується для виявлення підозрілих транзакцій, запобігання шахрайству та відмиванню коштів. Алгоритми здатні аналізувати мільйони операцій у реальному часі та визначати аномалії, які можуть свідчити про незаконну діяльність. Це значно підвищує рівень безпеки фінансових систем і зменшує втрати від шахрайства.

У сфері інвестиційного менеджменту ШІ застосовується для алгоритмічної торгівлі, управління портфелями активів та прогнозування ринкових тенденцій.

Інвестиційні компанії використовують моделі машинного навчання для аналізу поведінки фінансових ринків і формування оптимальних стратегій інвестування. Це дозволяє підвищити ефективність інвестиційних рішень, однак водночас створює ризики надмірної автоматизації та ринкової волатильності.

У банківському секторі активно розвиваються чат-боти та віртуальні фінансові консультанти, які забезпечують клієнтське обслуговування на основі технологій обробки природної мови. Це дозволяє зменшити витрати банків на персонал і підвищити доступність фінансових послуг для клієнтів. Крім того, персоналізовані фінансові рекомендації на основі ШІ сприяють підвищенню фінансової грамотності населення.

Водночас впровадження штучного інтелекту у фінансовий сектор супроводжується низкою викликів. Одним із них є питання кібербезпеки, оскільки складні алгоритми можуть стати об'єктом атак або маніпуляцій. Іншим важливим аспектом є етичність використання даних, зокрема захист персональної інформації клієнтів. Також існує ризик алгоритмічної упередженості, коли моделі ШІ можуть відтворювати існуючі соціальні або економічні нерівності.

Ще одним викликом є потенційне скорочення робочих місць у фінансовому секторі через автоматизацію. Хоча ШІ створює нові професії, пов'язані з аналізом даних і розробкою алгоритмів, традиційні функції поступово зменшуються, що потребує адаптації ринку праці та перекваліфікації працівників.

Перспективи розвитку штучного інтелекту у фінансовій сфері є значними. У майбутньому очікується подальша інтеграція ШІ у всі рівні фінансової системи — від мікрофінансування до макроекономічного регулювання. Особливого значення набуватиме поєднання ШІ з іншими технологіями, такими як блокчейн, великі дані та цифрові валюти центральних банків. Це дозволить створити більш ефективну, прозору та стійку фінансову екосистему.

Таким чином, штучний інтелект є потужним фактором трансформації фінансового сектору, що підвищує його ефективність, швидкість і точність прийняття рішень. Водночас його впровадження потребує належного регулювання, контролю ризиків та адаптації інституційної структури фінансової системи до нових технологічних реалій.

Список використаних джерел

1. Національний банк України. Аналітичні матеріали щодо фінансових інновацій та цифровізації. Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 13.04.2026).

2. Міжнародний валютний фонд. Artificial Intelligence and Financial Stability Report. Офіційний сайт. URL: <https://www.imf.org> (дата звернення: 13.04.2026).

КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ УМОВ

Бухенко В.А., 11к-е група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник - к.е.н., доцент Колотуха С.М.

Український аграрний сектор є одним з ключових драйверів економіки, однак доступ до фінансових ресурсів залишається обмеженим, особливо для дрібних і середніх господарств. Вдосконалення кредитного механізму дозволить забезпечити сталість виробництва, технологічне оновлення та підвищення конкурентоспроможності на світових ринках.

Кредитне забезпечення аграрних підприємств є критично важливою умовою ефективного функціонування аграрного сектора, що дозволяє долати фінансові обмеження, забезпечувати виробничу діяльність, оновлювати матеріально-технічну базу та підвищувати конкурентоспроможність сільського господарства.

На жаль, сучасний стан фінансового-кредитного забезпечення агропромислового бізнесу в Україні є незадовільним внаслідок високої вартості кредитних ресурсів і повномасштабного вторгнення. За період від 22 лютого 2022 року й до сьогодні втрачено 1 261 аграрних підприємств. І загалом аграрний сектор є одним з найбільш постраждалих від війни, збитки якому в 2024 склали понад \$80 млрд, [1].

1 липня 2021 року в Україні скасували мораторій на продаж сільськогосподарської землі, що відкрило потенціал для використання земель як застави в кредитуванні.

Застава землі поступово стала більш ліквідною: у 2023–2024 роках банки почали активніше тестувати кредити під заставу ділянок із коефіцієнтом ліквідності до 50 %

2021 рік характеризувався відсутністю широкого доступу до ринку землі, аграрії здебільшого опиралися на самофінансування, що обмежувало обсяги кредитів.

У 2022 році через військову агресію зросли кредитні ставки (21–25 %), а частка проблемних кредитів у портфелі банків зросла з 30 % до 38 % [2].

Програма “5–7–9 %” запрацювала активно: до кінця 2022 р. аграрії отримали понад 25 млрд грн у межах 18 тис. кредитів, із загального обсягу 76 млрд грн на корпоративний бізнес, включно з сільським господарством.

У 2023 р. практично 14 000 агрогосподарств отримали кредити на суму близько 79 млрд грн, з яких 44,5 млрд грн - по програмі “5–7–9 %” (у межах цієї програми кредити аграріям становили майже половину корпоративного кредитування).

За даними ПриватБанку, в 2024 р. було профінансовано 3 500 агрокомпаній на загальну суму близько 10,6 млрд грн; із них 40 % - це інвестиційні кредити, 60 % - оборотні кошти.

У 2024 р. загальний обсяг кредитування агросектору сягнув 93,4 млрд грн, з яких 41,4 млрд грн виділено через програму “5–7–9 %” на 7 982 господарств.

Земля швидко стала ключовим заставним ресурсом після запуску ринку землі. Банки почали приймати землю під заставу, особливо на деокупованих територіях з низьким ризиком військових дій.

Почав працювати Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві - гарантує до 50 % суми кредиту для аграріїв, що обробляють до 500 га землі [3].

Застава включає не лише землю, але й майно, техніку, виробничі активи, особливо в межах програм інвестиційного кредитування; особливу роль відіграють банки державного сектору як кредитори з нижчою вартістю ресурсів.

Рівень ризику серед агрокредитів був високий - до 38 % у 2022 році, хоча банківська система загалом залишалася прибутковою, але з прибутком у 3,1 раза нижчим, ніж у 2021 році.

У 2022 році чистий збиток мали 21 % сільськогосподарських підприємств, у 2021 році - 11 %; рентабельність впала з 37,8 % у 2021-му до 14,1 % у 2022-му.

У нинішніх умовах важливим є розвиток нових форм комерційного кредитування.

5 березня 2024 року Президент України підписав Закон України "Про аграрні розписки" (№ 9266), який запроваджує електронні аграрні розписки як неемісійні цінні папери в електронній формі. Закон України "Про аграрні розписки" не було скасовано, але поряд з традиційними паперовими розписками було запроваджено новий фінансовий інструмент фінансування.

Електронні аграрні розписки-це самостійні фінансові інструменти, які обертаються на ринку капіталу і можуть бути об'єктом купівлі-продажу та джерелом отримання прибутку. Іншими словами, аграрні розписки є неемісійними цінними паперами. Електронні розписки реєструються як електронні документи в Реєстрі електронних розписок [4].

У червні 2024р Рада з фінансової стабільності схвалила Стратегію з розвитку кредитування, що була розроблена НБУ спільно з Міністерством фінансів та Міністерством економіки. Вона містить перелік необхідних кроків з боку державних інституцій, які сприятимуть пожеввленню кредитування та стійкому відновленню економіки. Стратегія має два фокуси: активізація кредитування в умовах війни та розвиток інфраструктури кредитного ринку для його довгострокового зростання. Документ визначає перелік пріоритетних в умовах воєнного стану напрямів кредитування – оборонно-промислового та енергетичного комплексів, переробної промисловості, а також проєктів на деокупованих і наближених до фронту територіях – “територіях стійкості”. Складовою стратегії є план заходів для сприяння врегулюванню непрацюючих кредитів

Таким чином, з запуском ринку землі (липень 2021), аграрне кредитування структурно змінено - земля стала кредитозабезпечувальним інструментом, особливо в поєднанні з державними гарантіями та програмами «5-7-9 %».

Обсяги кредитування агросектору стабільно зростали: від 25 млрд грн у 2022 до 93,4 млрд у 2024.

Інвестиційні кредити набувають ваги: частка таких кредитів зросла з 22 % у 2023 до 40 % на прикладі ПриватБанку в 2024 році [5].

Основні ризики: висока частка проблемних кредитів та нерентабельність аграрних культур, особливо в умовах низьких цін і логістичних обмежень.

Фонд часткового гарантування і державні програми значно підтримали доступ агровиробників до кредитів, особливо малих та середніх господарств

Список використаних джерел

1. Агросектор України після трьох років війни: втрати і виклики URL: <https://superagronom.com/articles/771-agrosektor-ukrayini-pislya-troh-rokiv-viyni-vtrati-i-vikliki>

2. Ринок землі в Україні: що зміниться від 1 липня 2021 року URL: <https://tsn.ua/exclusive/vid-1-lipnya-v-ukrayini-vidkrivayetsya-rinok-zemli-scho-varto-znati-1811626.html>

3. Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами URL: <https://api.dspace.wunu.edu.ua/api/core/bitstreams/57cabb3a-182d-4ee5-aa85-81d419d2acaf/content>

4. Закон України «Про аграрні ноти». № 3586-IX. № 12, ст.65 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3586-20#Text>

5. Аграрії залучили 52 млрд грн за програмою «5-7-9%» URL: <https://agrotimes.ua/agromarket/agrariyi-zaluchyly-52-mlrd-grn-za-programoyu-5-7-9/>

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Гончарук В.В., 31-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник: к.е.н. доцент Мельник К.М.

У сучасних умовах розвитку цифрової економіки банківська система України зазнає суттєвих трансформацій, пов'язаних із впровадженням інформаційно-комунікаційних технологій. Одним із ключових напрямів цих змін є інтернет-банкінг, який забезпечує доступність фінансових послуг, підвищує ефективність банківської діяльності та змінює фінансову поведінку населення. Особливої актуальності цей процес набув у 2022–2025 роках в умовах воєнного стану, коли дистанційне обслуговування стало основним каналом взаємодії клієнтів із банками [1].

Інтернет-банкінг є системою дистанційного обслуговування, що дозволяє здійснювати фінансові операції через мережу Інтернет без відвідування банківських установ. Його розвиток сприяє зниженню витрат банків, оптимізації операційних процесів та підвищенню якості обслуговування клієнтів, що підтверджується аналітичними матеріалами Національний банк України.

У 2022–2025 роках в Україні спостерігається стійка тенденція до зростання безготівкових операцій. За даними Національного банку України, у 2025 році було здійснено 9 512,3 млн операцій з платіжними картками на суму 7 157,2 млрд

грн, що на 10% більше за кількістю та на 9% за сумою, ніж у 2024 році. Більшість операцій припадає на Україну -91,6% за кількістю та 90,1% за сумою, тоді як за кордоном - 8,4% та 9,9%. Основна частина операцій була безготівковою: 9 083,5 млн операцій на суму 4 684,3 млрд грн, що більше на 11% за кількістю та на 10,4% за сумою порівняно з попереднім роком. Частка безготівкових операцій зросла до 65,4% за сумою та 95,5% за кількістю (у 2024 році - 64,5% та 94,6%)[2].

Це свідчить, що платіжна інфраструктура України забезпечує безперебійне та стає обслуговування безготівкових операцій з платіжними картками, що дає змогу зберігати високий рівень довіри українців до безготівкових розрахунків.

Важливою тенденцією є інтеграція інтернет-банкінгу з іншими цифровими сервісами, включаючи державні платформи, що дозволяє здійснювати оплату податків, послуг та отримувати соціальні виплати онлайн.

Провідну роль у розвитку інтернет-банкінгу відіграє ПриватБанк. Його система «Приват24» є одним із найпопулярніших сервісів. Приват24 є найбільш популярним онлайн-банкінгом в Україні. Це свідчить про високий рівень довіри до цифрових банківських технологій. Більшість вітчизняних комерційних банків у сучасних умовах забезпечують надання широкого спектра банківських послуг через системи інтернет- та мобільного банкінгу. На прикладі додатку «Приват24» можна зробити висновок, що користувачі мають можливість дистанційно здійснювати основні фінансові операції за наявності доступу до мережі Інтернет [3].

Зокрема, до традиційних банківських послуг належать: відкриття та обслуговування платіжних карток, перекази коштів між рахунками, здійснення платежів за реквізитами, міжнародні перекази, поповнення мобільного рахунку, а також оформлення кредитних і депозитних продуктів та купівля іноземної валюти.

Окрім цього, інтернет-банкінг надає додаткові можливості, серед яких підключення програм лояльності, оформлення страхових продуктів, відкриття пенсійних рахунків та здійснення інвестиційних операцій, зокрема придбання державних цінних паперів.

Разом із фінансовими послугами користувачам доступні й супутні нефінансові сервіси, такі як замовлення транспортних послуг, придбання квитків та оплата проїзду, що свідчить про перетворення інтернет-банкінгу на універсальний інструмент для задоволення повсякденних потреб.

Таким чином, інтернет-банкінг в Україні активно розвивається та поступово стає основним каналом здійснення фінансових операцій. Це пояснюється тим, що сучасні цифрові технології значно спрощують доступ до банківських послуг і дозволяють користуватися ними у будь-який час і з будь-якого місця. На мою думку, впровадження інновацій не тільки підвищує зручність для клієнтів, а й покращує якість обслуговування та сприяє зростанню конкурентоспроможності банків. Разом з тим, розвиток інтернет-банкінгу пов'язаний із певними викликами, зокрема необхідністю забезпечення високого рівня кібербезпеки та підвищення фінансової грамотності населення, щоб користувачі могли безпечно і ефективно використовувати ці послуги.

Отже, інтернет-банкінг є ключовим елементом сучасної фінансової системи України та важливим напрямом її цифрової трансформації. У 2022–2025 роках він став основним каналом здійснення фінансових операцій, що підтверджується зростанням частки безготівкових платежів та кількості транзакцій.

Список використаних джерел

1. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність, червень 2024 року. – Київ, 2024. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2024-N1.pdf (дата звернення 14.03.2026)

2. Національний банк України. Операції з платіжними картками у 2025 році: більшість – безготівкові. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/operatsiyi-z-platijnimi-kartkami-u-2025-rotsi-bilshist--bezgotivkovi> (дата звернення: 07.04.2026).

3. ПриватБанк. Безготівкові платежні. URL: <https://privatbank.ua/business/bezhhotivkovi-platezhi> (дата звернення: 07.04.2026).

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

**Гончарук В.В., 31-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник к.е.н. доцент Колотуха С.М.**

Формування фінансового ринку в Україні безпосередньо пов'язане з процесами розбудови української держави та реформуванням її економіки. Формування досліджуваного сегменту діяльності держави розпочався з 1992 року. Саме в цей період сформувалися засади фінансового ринку держави у формі акцій акціонерних товариств і депозитних сертифікатів комерційних банків. Безпосередньому розвитку фінансового ринку України у 90-х роках ХХ ст. сприяв і обіг приватизаційних цінних паперів[1].

В умовах сучасних викликів, таких як глобалізація, цифровізація та військові дії, фінансовий ринок України зазнає значних змін. Починаючи з 2020 року, його розвиток відбувається під впливом як внутрішніх реформ, так і зовнішніх чинників, що формує нові тенденції його функціонування. Саме тому дослідження сучасних тенденцій розвитку фінансового ринку України є актуальним і важливим.

Після 2020 року фінансовий ринок України розвивається під впливом низки ключових тенденцій, які досліджуються як вітчизняними, так і іноземними дослідниками. Однією з таких тенденцій є підвищення стабільності банківського сектору [2].

Сучасні фінансові послуги все більше переходять у цифровий формат, що змінює підхід до їх використання. Розвиток цифрових технологій значно спрощує доступ до банківських послуг і робить їх більш зручними для користувачів. Це добре видно на прикладі України, де з кожним роком зростає кількість безготівкових розрахунків, а мобільний банкінг стає все більш популярним серед населення.

Вплив війни є окремим важливим чинником, який суттєво змінив функціонування фінансового ринку. У перші місяці повномасштабного вторгнення виникли значні ризики для фінансової системи, проте завдяки оперативним діям регулятора вдалося уникнути кризи. За оцінками Міжнародного валютного фонду, фінансова система України залишається стабільною завдяки внутрішнім заходам та міжнародній підтримці[3].

Сучасний фінансовий ринок України формується під впливом кількох взаємопов'язаних тенденцій: зміцнення банківської системи, цифровізації, реформування ринку капіталу, зростання ролі держави та впливу воєнних факторів. Важливим напрямом також є інтеграція у міжнародний фінансовий простір, що передбачає впровадження міжнародних стандартів та підвищення прозорості фінансової діяльності.

В сучасних умовах до особливостей розвитку фінансового ринку країни можна віднести:

– у зв'язку з покращенням ситуації, що перевищило очікування, НБУ вирішив переглянути прогноз щодо зростання реального ВВП у 2023 році. Замість 2,0%, було передбачено зростання на рівень 2,9%. Було запропоновано, що у наступні роки розвиток економіки прискорюватиметься і може досягати 3,5–6,8%. Однак, якщо активна фаза конфлікту триватиме довше, ніж передбачалося в основних припущеннях (по середині 2024 року), економічне зростання, можливо, сповільниться. Росія продовжує намагатися знищити економічний потенціал України, про що свідчать теракти на Каховській гідроелектростанції, зростання агресивних обстрілів портової інфраструктури, блокада "зернового коридору" в Чорному морі та вихід з угоди про зерно;

– інфляція від початку року стрімко зменшилася. У січні 2023 року її річна ставка складала 26%, але до липня вже сповільнилася практично до 11%. Цьому сприяли стабільна ситуація в енергетиці, зниження вартості пального у першому півріччі 2023 року і збільшення пропозиції на продовольчому ринку. На цей процес також вплинули дії Національного банку, які забезпечили стійкість валютного ринку і стимулювали громадян більше зберігати гроші в національній валюті. Разом із тим, НБУ і надалі передбачає подальше зменшення інфляції до 8,5% у 2024 році і 6,0% у 2025 році;

– зміцнення національної валюти на готівковому ринку обмежило зростання цін на товари і послуги, що значно залежать від імпорту, такі як одяг, електроніка, автомобілі, медичні послуги тощо. Ще одним фактором стабільного зниження інфляції було стабільність тарифів на певні житлово-комунальні послуги, зокрема на опалення та гарячу воду;

– весною та влітку 2023 року банки інтенсивно підвищували ставки на депозити. Багато банків пропонували можливість відкриття гривневих депозитів на період від 3 до 12 місяців зі ставкою, що становить 15% і вище. Ця висока дохідність допомагає захистити заощадження від впливу інфляційного знецінення. Не дивно, що протягом останніх місяців 2023 року українці активно вкладали гроші на депозити саме в національній валюті. З іншого боку, попит на валютні депозити зменшився. Все це є результатом скоординованої політики Національного банку України [4].

З метою подальшого розвитку фінансового ринку України в сучасних умовах доцільно приділити увагу його вдосконаленню за кількома напрямками. Насамперед важливим є посилення кібербезпеки фінансових установ, що пов'язано з активним розвитком цифрових технологій та зростанням обсягів онлайн-операцій. Не менш важливим є підвищення рівня фінансової грамотності населення, що сприятиме більш ефективному використанню фінансових послуг і зниженню ризиків для споживачів. Водночас доцільним є подальше впровадження міжнародних стандартів у сфері фінансового регулювання, що сприятиме підвищенню прозорості та довіри до фінансової системи України. Окрему увагу слід приділити розвитку ринку капіталу, який відіграє важливу роль у залученні інвестицій та забезпеченні економічного зростання. Реалізація зазначених заходів сприятиме зміцненню фінансового ринку України та підвищенню його стійкості в умовах сучасних викликів.

Таким чином, сучасний етап розвитку фінансового ринку України характеризується поєднанням процесів стабілізації та подальшої трансформації. Незважаючи на вплив зовнішніх і внутрішніх викликів, фінансова система демонструє здатність до адаптації та розвитку. Водночас подальше вдосконалення фінансового ринку потребує реалізації комплексу заходів, спрямованих на підвищення його стійкості, безпеки та ефективності функціонування. У довгостроковій перспективі це створить передумови для зміцнення економіки країни та її інтеграції у світовий фінансовий простір.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах Фінанси України. 2009. № 12. С. 5–12.
2. Дзюблюк О., Корнеєв В. Розвиток фінансового ринку України в умовах глобалізації. 2021. С. 15-25
3. Міжнародний валютний фонд. Ukraine: First Review Under the Extended Fund Facility Arrangement. 2024. URL: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/CR/2024/English/1UKREA2024001.ashx> (дата звернення: 07.04.2026).
4. Данилишин Б. Реалії воєнного часу: ситуація в економіці та фінансових ринках України. URL: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/568138_realii_voiennogo_chasu_situatsiya.html (дата звернення: 07.04.2026).

ЦИФРОВА ГРИВНЯ: МОЖЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ

Горовий С.В., 21-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – доцент, к.е.н. Пташник С.А.

Розвиток цифрових технологій у фінансовій сфері зумовлює трансформацію традиційних грошових систем та появу нових форм грошей, серед яких центральні банки різних країн активно досліджують концепцію цифрових валют. Для України таким інноваційним напрямом є впровадження цифрової гривні як форми

центральнобанківської цифрової валюти (CBDC), що потенційно може стати важливим елементом модернізації національної фінансової системи. Умови воєнної та післявоєнної трансформації економіки, зростання частки безготівкових розрахунків і розвиток фінансових технологій створюють сприятливе середовище для дослідження та поступового впровадження цифрової валюти.

Цифрова гривня розглядається як електронна форма національної валюти, що емітується та контролюється центральним банком і є законним платіжним засобом нарівні з готівковими та безготівковими коштами. На відміну від криптовалют, вона має централізований характер та забезпечується державою, що гарантує її стабільність і довіру з боку економічних агентів. Основною метою впровадження цифрової гривні є підвищення ефективності платіжної системи, зменшення транзакційних витрат, розширення фінансової інклюзії та посилення контролю за грошовими потоками в економіці.

Ключову роль у дослідженні та потенційному впровадженні цифрової гривні відіграє Національний банк України, який здійснює аналітичні дослідження, тестування технологічних рішень та оцінку макроекономічних наслідків запровадження CBDC. Одним із головних завдань є визначення оптимальної моделі цифрової валюти — роздрібною чи оптовою, а також механізмів її інтеграції у чинну банківську систему без дестабілізації фінансових посередників.

Можливості впровадження цифрової гривні пов'язані насамперед із розвитком цифрової економіки та високим рівнем поширення безготівкових платежів в Україні. Уже сьогодні значна частка фінансових операцій здійснюється через електронні платіжні системи, що створює технічну та соціальну основу для переходу до більш інноваційних форм грошей. Крім того, цифрова гривня може сприяти зниженню тіньового сектору економіки завдяки підвищенню прозорості фінансових операцій та можливості їх відстеження в реальному часі.

Важливим потенційним ефектом є підвищення ефективності монетарної політики. У разі впровадження цифрової гривні центральний банк отримає нові інструменти впливу на грошову масу, швидкість обігу грошей та рівень ліквідності в економіці. Це може підвищити точність монетарного регулювання та дозволити оперативніше реагувати на економічні шоки. Водночас такі можливості потребують обережного підходу, оскільки надмірне втручання може створити ризики фінансової нестабільності.

Окремим аспектом є фінансова інклюзія. Запровадження цифрової гривні може забезпечити доступ до фінансових послуг для населення, яке наразі недостатньо охоплене банківською системою. Це особливо актуально для віддалених регіонів та соціально вразливих груп. Простота використання цифрових гаманців і зменшення залежності від банківських відділень можуть підвищити рівень участі населення у фінансовій системі.

Водночас впровадження цифрової гривні супроводжується низкою ризиків. Одним із ключових є кібербезпека, оскільки цифрові валюти є потенційною цілью для кібератак і шахрайських операцій. Іншим ризиком є можливий відтік депозитів

із комерційних банків у цифрову валюту центрального банку, що може вплинути на ліквідність банківської системи. Також існують виклики, пов'язані з конфіденційністю даних користувачів і балансом між прозорістю та захистом приватності.

Значну роль у міжнародному контексті відіграє досвід інших країн, які вже тестують або впроваджують цифрові валюти центральних банків. Це дозволяє Україні враховувати кращі практики та уникати помилок на етапі розробки власної моделі. Інтеграція цифрової гривні у глобальні фінансові системи також може сприяти спрощенню транскордонних платежів і зниженню їх вартості.

Перспективи впровадження цифрової гривні залежать від низки факторів, зокрема технологічної готовності, рівня цифрової інфраструктури, нормативно-правового забезпечення та довіри населення до нової форми грошей. У середньостроковій перспективі можливим є поетапне тестування цифрової валюти з обмеженим функціоналом, що дозволить оцінити її вплив на фінансову систему та мінімізувати потенційні ризики.

Таким чином, цифрова гривня є перспективним інструментом модернізації фінансової системи України, який може підвищити ефективність розрахунків, зміцнити монетарну політику та сприяти розвитку цифрової економіки. Водночас її впровадження потребує виваженого підходу, врахування ризиків та поступової адаптації фінансової інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Національний банк України. Проект е-гривні (цифрової валюти НБУ). Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 13.04.2026).

2. Міжнародний валютний фонд. Central Bank Digital Currencies: Policy and Macroeconomic Implications. Офіційний сайт. URL: <https://www.imf.org> (дата звернення: 13.04.2026).

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ДИНАМІКА, СТРУКТУРА ТА РИЗИКИ

**Зубарєв В.В., 21-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – доцент, к.е.н. Пташник С.А.**

Упродовж війни державний борг Україна зазнав безпрецедентних змін, що були зумовлені наслідками повномасштабної війни, глибокими макроекономічними дисбалансами та суттєвим зростанням бюджетного дефіциту. Починаючи з 2022 року, відбулося різке збільшення обсягів державного та гарантованого державою боргу, що пояснюється необхідністю фінансування оборонних видатків, соціальних програм та підтримки функціонування економіки в умовах кризи. У цей період спостерігалось суттєве падіння ВВП, що додатково погіршило співвідношення боргу до валового внутрішнього продукту. У 2023–2024 роках тенденція до зростання боргу зберігалася, однак її темпи дещо

сповільнилися завдяки міжнародній фінансовій підтримці та частковій стабілізації економічної ситуації. У 2025–2026 роках боргове навантаження залишається високим, що свідчить про наявність довгострокових структурних проблем у сфері державних фінансів.

Аналізуючи структуру державного боргу, слід зазначити суттєве зростання частки зовнішніх запозичень. Основними кредиторами України виступають міжнародні фінансові організації, зокрема Міжнародний валютний фонд, а також уряди країн-партнерів та наднаціональні інституції. Така структура боргу є результатом обмежених можливостей внутрішнього ринку капіталу та необхідності швидкого залучення значних фінансових ресурсів. Водночас зростання залежності від зовнішнього фінансування посилює вразливість економіки до зовнішніх шоків і політичних факторів. Внутрішній борг також відіграє важливу роль, особливо через механізм розміщення облігацій внутрішньої державної позики, включаючи військові облігації, які стали ефективним інструментом мобілізації ресурсів у межах країни.

Валютна структура державного боргу характеризується значною часткою зобов'язань, номінованих в іноземній валюті, передусім у доларах США та євро. Це створює додаткові ризики, пов'язані з коливанням обмінного курсу, оскільки девальвація національної валюти призводить до автоматичного зростання боргового навантаження у гривневому еквіваленті. Водночас значна частина зовнішнього боргу має пільговий характер, включаючи низькі відсоткові ставки та тривалі пільгові періоди погашення, що частково пом'якшує короткостроковий тиск на державний бюджет. Однак у середньостроковій перспективі, особливо після 2025 року, очікується поступове зростання витрат на обслуговування боргу у зв'язку із завершенням пільгових умов.

Строчкова структура боргу також зазнала трансформацій. У період 2022–2023 років уряд був змушений активно залучати як короткострокові, так і середньострокові ресурси для покриття нагальних потреб бюджету. Проте вже у 2024–2026 роках спостерігається тенденція до подовження строків запозичень, що є позитивним сигналом з точки зору зниження ризиків ліквідності. Водночас значні обсяги майбутніх виплат формують потенційні загрози для фінансової стабільності, особливо у разі ускладнення доступу до міжнародних ринків капіталу.

Серед ключових ризиків державного боргу України доцільно виокремити фіскальний, валютний, процентний та ризик рефінансування. Фіскальний ризик проявляється у зростанні витрат на обслуговування боргу, що обмежує можливості фінансування інвестиційних та соціально-економічних програм. Валютний ризик обумовлений високою часткою зовнішнього боргу, що підвищує чутливість державних фінансів до курсових коливань. Процентний ризик пов'язаний із можливим зростанням вартості запозичень у майбутньому, особливо у разі погіршення глобальної фінансової кон'юнктури. Ризик рефінансування полягає у необхідності залучення нових позик для погашення існуючих зобов'язань, що може бути ускладнено в умовах нестабільності фінансових ринків.

Отже, у 2022–2026 роках державний борг України виступає одночасно інструментом фінансової стабілізації та джерелом значних макроекономічних

ризиків. Його зростання було об'єктивною необхідністю в умовах кризи, однак подальше накопичення боргових зобов'язань потребує виваженої боргової політики. Пріоритетними напрямками мають стати оптимізація структури боргу, зниження валютної залежності, розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів, а також забезпечення стійкого економічного зростання як ключової передумови підвищення боргової спроможності держави.

Важливим аспектом дослідження є також інституційне забезпечення управління державним боргом. Ключову роль у цьому процесі відіграють органи державної влади, зокрема Міністерство фінансів та Національний банк України, які координують політику запозичень, обслуговування та погашення боргу. У 2022–2026 роках їхня діяльність була спрямована на забезпечення макрофінансової стабільності, підтримання ліквідності державного бюджету та мінімізацію вартості запозичень. Зокрема, застосовувалися механізми реструктуризації боргу, відтермінування платежів та залучення пільгового фінансування.

Крім того, слід враховувати роль міжнародного партнерства у формуванні боргової політики України. Значна частина фінансової допомоги надавалася у вигляді грантів, що не збільшують боргове навантаження, проте кредитні ресурси залишаються домінуючими. У цьому контексті важливим є забезпечення ефективного використання залучених коштів, їх спрямування на відновлення інфраструктури, розвиток економіки та підвищення продуктивності. Неefективне використання ресурсів може призвести до поглиблення боргових проблем у майбутньому.

Додатковим викликом є необхідність гармонізації боргової політики України з європейськими стандартами у контексті євроінтеграційних процесів. Це передбачає підвищення прозорості управління державними фінансами, удосконалення механізмів контролю за борговими операціями та впровадження середньострокового бюджетного планування. У перспективі це сприятиме зміцненню довіри інвесторів та зниженню вартості запозичень.

Таким чином, державний борг України у 2022–2026 роках є складним багатофакторним явищем, яке потребує комплексного підходу до управління. Ефективна боргова стратегія має поєднувати короткострокові заходи стабілізації з довгостроковими структурними реформами, спрямованими на забезпечення фінансової стійкості держави.

Список використаних джерел

1. Міністерство фінансів України. Державний борг та гарантований державою борг. Офіційний сайт. URL: <https://www.mof.gov.ua> (дата звернення: 12.04.2026).

2. Міжнародний валютний фонд. Ukraine: Staff Report та аналітичні матеріали. Офіційний сайт. URL: <https://www.imf.org> (дата звернення: 12.04.2026).

ПОЛІТИКА ОBOB'ЯЗKOBИX PEЗEPBIB Y CУЧACНИX УMOBAX

**Казанаускайте Т.В., 11к-ф група,
факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник : к.е.н. доцент Бондаренко Н.В.**

Резервні вимоги виступають одним із ключових інструментів грошово-кредитної політики, що передбачає обов'язок банків формувати визначену частку резервів від обсягу залучених ресурсів відповідно до встановлених регуляторних норм. Політика обов'язкового резервування є одним із найдавніших інструментів регулювання грошового ринку.

Історично перше застосування резервних вимог зафіксовано у Сполучених Штатах Америки ще у 1863 році, задовго до створення Федеральної резервної системи США. На початковому етапі їх основне призначення полягало у підтриманні достатнього рівня ліквідності банків для забезпечення виконання зобов'язань перед вкладниками. Формування резервів здійснювалося нерівномірно: банки вищого рівня зберігали їх на власних кореспондентських рахунках, тоді як регіональні установи частково розміщували резерви у вищестоящих банках, а частково на власних рахунках. Лише після заснування Федеральної резервної системи США у 1913 році резервні вимоги отримали офіційне визнання як повноцінний інструмент монетарної політики. У країнах Західної Європи впровадження цього інструменту відбулося пізніше: у Німеччина – у 1948 році, у Велика Британія – у 1961 році, у Франція – у 1979 році [1, 6].

В Україні норматив обов'язкового резервування вперше було запроваджено Національним банком у 1992 році. На початковому етапі (до 2000 року) застосовувався єдиний норматив для всіх категорій залучених коштів. Його рівень змінювався залежно від макроекономічної ситуації і становив: 13% у 1992 році, 25% у 1993 році, 16,5% у період 1994–1997 років, 17% у 1999 році та 15% у 2000 році. На сучасному етапі підхід до резервування в Україні зазнав суттєвої трансформації. Наразі НБУ застосовує диференційовані нормативи: для коштів на вимогу та поточних рахунків у національній та іноземній валютах встановлено рівень 6,5%, тоді як для строкових депозитів юридичних і фізичних осіб – 3% [2]. Змінюючи рівень резервних вимог, Національний банк отримує можливість регулювати обсяг вільної ліквідності банківської системи, а також впливати на валютну і строкову структуру її ресурсної бази. Це, у свою чергу, сприяє досягненню стратегічних цілей монетарної політики, зокрема підтриманню цінової стабільності та стримуванню інфляційних процесів.

Політика обов'язкових резервних вимог є одним із базових інструментів центральних банків, спрямованих на регулювання грошового ринку та контроль динаміки грошової маси. Її сутність полягає у встановленні центральним банком норми, відповідно до якої комерційні банки зобов'язані утримувати частину залучених ресурсів у формі резервів, зазвичай на рахунках у центральному банку. Варіювання цього нормативу дає змогу впливати на кредитну активність банків та загальний обсяг грошей в економіці [3, 4].

Обов'язкові резервні вимоги виступають важливим інструментом монетарної політики, який застосовується центральними банками для регулювання обсягу грошової маси в обігу та впливу на функціонування грошово-кредитного ринку. У вузькому трактуванні обов'язкові резерви розглядаються як частина активів банківської установи, що слугує гарантією підтримання належного рівня ліквідності [5]. Механізм дії цього інструменту полягає у встановленні центральним банком нормативу резервування, відповідно до якого банки зобов'язані утримувати певну частку залучених ресурсів, як правило, на кореспондентських рахунках у центральному банку.

На сучасному етапі мінімальні обов'язкові резерви широко застосовуються у практиці центральних банків розвинених країн. Якщо на початкових етапах їх використання основне призначення полягало у забезпеченні своєчасного виконання банками зобов'язань перед вкладниками, то в подальшому функціональне навантаження цього інструменту суттєво розширилося. Нині обов'язкове резервування виступає важливим елементом грошово-кредитної політики, який використовується не лише для підтримання ліквідності банківської системи, але й для регулювання процесів кредитної емісії, а також як інструмент антициклічного та антиінфляційного впливу.

Сучасне застосування обов'язкових резервів відзначається низкою специфічних особливостей. По-перше, цей інструмент має високий регуляторний потенціал, адже навіть незначні зміни нормативу резервування можуть призводити до суттєвих коливань обсягу вільних ресурсів банків, а з урахуванням мультиплікативного ефекту – ще більш істотно впливати на масштаб кредитної активності. По-друге, ефективність використання резервних вимог обмежується впливом цього мультиплікативного ефекту, що ускладнює прогнозування результатів регулювання. По-третє, обов'язковість виконання резервних вимог усіма банками надає цьому інструменту статусу жорсткого засобу прямого впливу на грошово-кредитний ринок. По-четверте, на відміну від більшості інших монетарних інструментів, обов'язкові резерви мають довгостроковий і безперервний характер застосування.

Обов'язкове резервування є фундаментальним інструментом грошово-кредитної політики, що застосовується центральними банками для підтримки ліквідності фінансової системи та контролю обсягу грошової маси. По суті, резерви становлять частину активів банків, яка гарантує належний рівень платоспроможності. Механізм реалізації цього інструменту полягає у встановленні нормативу резервування центральним банком, відповідно до якого банки зобов'язані зберігати певну частку залучених коштів на кореспондентських рахунках у центральному банку.

Сучасна політика обов'язкових резервів у Національному банку передбачає диференційоване застосування нормативів залежно від валюти залучених коштів, категорії вкладників (фізичні чи юридичні особи) та строку депозитів. Це дозволяє підвищити гнучкість монетарного регулювання та стимулювати залучення довгострокових ресурсів. Зокрема, з 10 листопада 2025 року з розрахунку обов'язкових резервів виключаються примусово вилучені та заблоковані кошти, включно із санкційними активами рф, а з 10 грудня 2025 року

– кредити строком понад один рік від іноземних юридичних осіб із участю МФО ($\geq 10\%$) або держави. Ці зміни дозволяють оптимізувати базу резервування та створюють додаткові стимули для банків залучати довгострокові кошти для фінансування проєктів відновлення економіки. За оновленими правилами, під резервування підлягають усі залучені кошти банків, крім міжбанківських залишків, коштів, залучених як субординований борг, кредитів та депозитів від МФО, довгострокових кредитів від іноземних юридичних осіб із участю МФО або держави, а також вилучених чи заблокованих активів. Такий підхід дозволяє поєднати класичне регулювання ліквідності з механізмами стимулювання довгострокових інвестицій, підвищуючи ефективність монетарного впливу НБУ на економіку.

Обов'язкове резервування залишається важливим інструментом монетарного регулювання, що забезпечує баланс між ліквідністю банківської системи та розвитком кредитної активності. Сучасні підходи до його застосування дозволяють підвищити гнучкість політики, стимулювати залучення довгострокових фінансових ресурсів і підтримувати стабільність економіки, одночасно адаптуючись до змін у національному та міжнародному фінансовому середовищі.

Список використаної джерел

1. Монетарна політика Національного банку України : сучасний стан та перспективи змін / за ред. В. Стельмаха. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. 404 с.

2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 05.04.2026р.)

3. Обов'язкові резерви. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/money-market/reserve-requirements-chart> (дата звернення 07.04.2026р.)

4. НБУ змінив вимоги до формування обов'язкових резервів. URL: <https://finclub.net/news/nbu-zminyv-vymohy-do-formuvannia-oboviazkovykh-rezerviv.html> (дата звернення 06.04.2026р.)

5. Бичков В. П., Бердишев В. П. Про банківські резерви. Банківська справа. 2003. № 4. С. 21–26.

6. Адамик Б. П. Національний банк і грошово-кредитна політика : навч. посіб. / Б. П. Адамик. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 278 с.

7. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ. 2009. 404 с

ЦИФРОВІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОЇ ЕКОНОМІКИ

**Капшукова О.О. – здобувачка 41-ф групи, факультет економіки,
підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник : Мельник К.М., к.е.н., доцент
Уманський національний університет**

Сучасний етап розвитку аграрного сектору України відбувається в умовах воєнної економіки, що характеризується високим рівнем невизначеності, логістичними обмеженнями, руйнуванням виробничої інфраструктури та підвищеними кредитними ризиками. У таких умовах особливої актуальності набуває цифровізація банківського кредитування аграрних підприємств як інструмент забезпечення безперервності фінансування та підтримки продовольчої безпеки держави.

Воєнна економіка суттєво трансформувала механізми функціонування фінансового ринку. Обмежений фізичний доступ до банківських установ, міграція населення, релокація бізнесу та необхідність оперативного ухвалення фінансових рішень спричинили активізацію процесів цифрової трансформації. За аналітичними даними Національний банк України, упродовж останніх років спостерігається стабільне зростання частки дистанційно оформлених кредитів та операцій через електронні канали обслуговування, що свідчить про зміну традиційної моделі банківського посередництва [1].

Цифровізація кредитного процесу охоплює комплекс взаємопов'язаних інструментів: онлайн-платформи подання заявок, електронну ідентифікацію клієнтів (e-KYC), автоматизовані системи фінансового моніторингу, скорингові моделі на основі Big Data, інтеграцію банківських IT-систем із державними реєстрами та аграрними інформаційними ресурсами. Це дозволяє мінімізувати людський фактор, скоротити терміни розгляду кредитних заявок і підвищити прозорість процедур.

Важливим індикатором рівня цифровізації банківського сектору є масштаби використання електронної ідентифікації клієнтів через Систему BankID Національного банку України. Динаміка кількості успішних ідентифікацій відображає рівень довіри користувачів до дистанційних фінансових сервісів, поширення онлайн-банкінгу та активність використання цифрових каналів при отриманні кредитних та інших фінансових послуг. Оскільки електронна ідентифікація є базовим елементом дистанційного кредитування, наведені дані підтверджують розширення можливостей онлайн-оформлення кредитів, зниження трансакційних витрат банків та підвищення доступності фінансових ресурсів для суб'єктів господарювання, зокрема аграрних підприємств. Динаміку використання системи BankID НБУ у 2021–2025 роках наведено у таблиці 1 [2].

Аналіз наведених даних свідчить про стрімке зростання масштабів цифрової взаємодії клієнтів із банківською системою.

Основні показники розвитку системи BankID НБУ у 2021-2025 рр.

Показник	Рік					Абсолютне відхилення 2025/2021	Відносне відхилення 2025/2021, %
	2021	2022	2023	2024	2025		
Кількість успішних ідентифікацій через систему BankID НБУ, млн	21	33	42,9	87,7	109,4	88,4	421,0
Кількість успішних комерційних ідентифікацій, млн	2,3	3,8	4,9	5,8	6,5	4,2	182,6
Кількість успішних некомерційних ідентифікацій, млн	18,7	29,2	38,0	81,9	102,9	84,2	450,3

Якщо у 2021 році кількість успішних ідентифікацій становила близько 21 млн, то у 2025 році цей показник перевищив 109 млн, що означає більш ніж п'ятикратне зростання за п'ять років. Особливо помітним є різке збільшення показника у 2024 році, коли кількість ідентифікацій фактично подвоїлася порівняно з 2023 роком. Зростання комерційних ідентифікацій підтверджує активне використання цифрових інструментів у банківському секторі, зокрема під час дистанційного оформлення кредитів. Таким чином, розвиток системи BankID НБУ створює технологічну основу для подальшого розширення цифрового кредитування аграрних підприємств в умовах воєнної економіки.

Щоб оцінити темпи цифрової трансформації банків, доцільно проаналізувати динаміку використання системи BankID НБУ у 2021–2025 роках. Дана діаграма демонструє кількісні зміни в обсягах електронної ідентифікації клієнтів, що є базовим елементом дистанційного банківського обслуговування та онлайн-кредитування. Зростання цього показника відображає рівень цифрової інтеграції клієнтів у фінансову систему (рис. 1) [3].

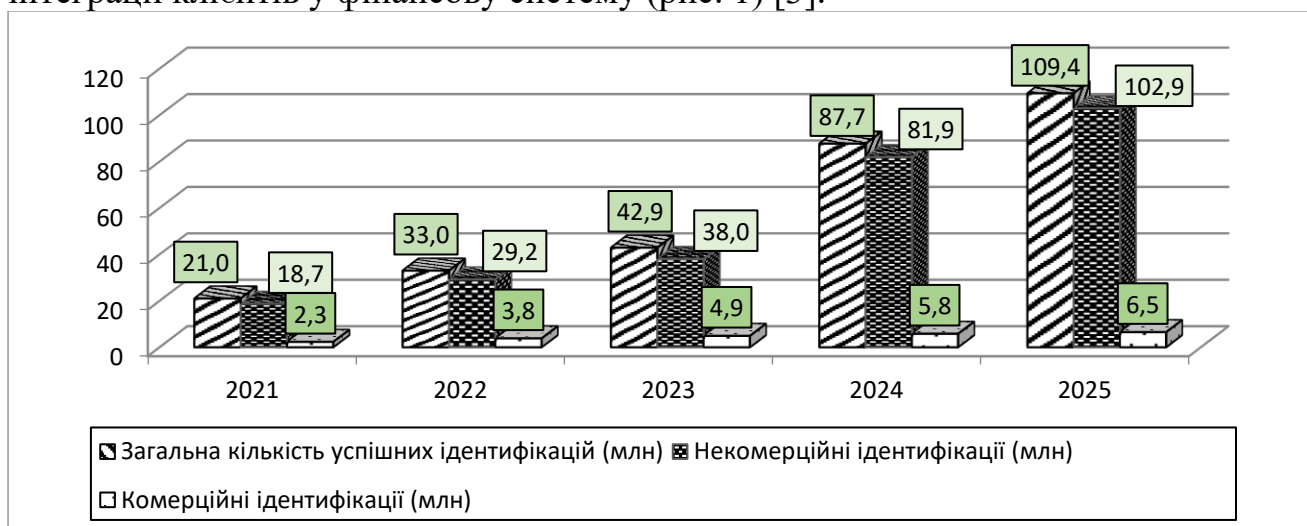


Рис. 1. Динаміка кількості успішних ідентифікацій у системі BankID НБУ у 2021–2025 роках, млн грн

Як видно з діаграми, у 2021–2025 роках використання системи BankID НБУ зросло з 21 млн до 109,4 млн ідентифікацій, що свідчить про п'ятикратне зростання. Найбільший приріст зафіксовано у 2024 році, коли кількість операцій

фактично подвоїлася. Така динаміка підтверджує активне впровадження цифрових фінансових технологій і спрощує аграрним підприємствам доступ до кредитів, скорочує час оформлення позик та мінімізує адміністративні бар'єри в умовах воєнної економіки.

Специфіка аграрного виробництва – сезонність, залежність від погодних умов, тривалий операційний цикл, коливання світових цін на сільськогосподарську продукцію – формує підвищений рівень кредитного ризику. В умовах воєнного стану ці ризики посилюються через мінування земель, руйнування елеваторної інфраструктури та проблеми експорту. Використання цифрових технологій (супутниковий моніторинг посівів, аналіз історичних даних врожайності, цифрові карти земельного банку, інтеграція з податковими та кадастровими реєстрами) забезпечує більш об'єктивну оцінку платоспроможності позичальників та дозволяє формувати індивідуалізовані кредитні продукти [4].

Активну роль у цифровій трансформації кредитування агросектору відіграють провідні банки України. Зокрема, ПриватБанк впроваджує дистанційні механізми оформлення кредитів через систему «Приват24 для бізнесу», що забезпечує подання заявки, аналіз фінансового стану та підписання договору в онлайн-форматі. Ощадбанк реалізує партнерські програми фінансування аграріїв у межах державних програм підтримки, інтегруючи цифрові інструменти перевірки клієнтів. Райффайзен Банк активно використовує автоматизовані скорингові системи та цифрові канали комунікації з агробізнесом [5].

Важливим напрямом є розвиток електронних аграрних розписок як інструменту забезпечення кредитів. Цифровий формат аграрних розписок спрощує процедуру реєстрації застави майбутнього врожаю, підвищує захищеність кредитора та розширює можливості доступу до фінансування для малих і середніх фермерських господарств. Оперативний моніторинг стану забезпечення через цифрові платформи дозволяє банкам знижувати ймовірність дефолту та оптимізувати управління портфелем агрокредитів. У 2024–2025 роках значний імпульс цифровізації надають державні програми підтримки аграріїв, зокрема механізми часткової компенсації відсоткових ставок, портфельні гарантії та пільгові кредити в межах антикризових ініціатив [6].

Отже, цифровізація банківського кредитування аграрних підприємств в умовах воєнної економіки виступає стратегічним напрямом модернізації фінансового забезпечення аграрного сектору України. Вона сприяє підвищенню доступності кредитних ресурсів, прискоренню фінансових процесів, зниженню трансакційних витрат і ризиків, а також формує передумови для довгострокової фінансової стійкості аграрних підприємств. Подальший розвиток цифрових фінансових інструментів у синергії з державною підтримкою створюватиме основу для відновлення економіки та зміцнення продовольчої безпеки України в післявоєнний період.

Список використаних джерел:

1. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність. Київ : НБУ, 2024. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 26.02.2026).

2. Національний банк України. Статистика використання Системи BankID НБУ у 2021–2025 роках. Київ : НБУ, 2025. URL: <https://bank.gov.ua/ua/bank-id-nbu> (дата звернення: 27.02.2026).

3. Національний банк України. Офіційні статистичні дані щодо функціонування Системи BankID НБУ. Київ : НБУ, 2025. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/sistema-bankid-nbu-u-2025-rotsi-zrostaye-popit-ta-dovira-koristuvachiv> дата звернення: 28.02.2026).

4. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Аналітичні матеріали щодо цифровізації аграрного сектору України. Київ : Мінагрополітики, 2024. URL: <https://minagro.gov.ua> (дата звернення: 01.03.2026).

5. Банки наростили кредитування агросектору України до 142 млрд грн. УкрАгроКонсалт. 2026. URL: <https://ukragroconsult.com/news/banku-narostyly-kredytuvannya-agrosektoru-ukrayiny-do-142-mlrd-grn/> (дата звернення: 02.03.2026).

6. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Електронні аграрні розписки: нормативно-правове регулювання та практика застосування. Київ, 2026. URL: <https://www.nssmc.gov.ua> (дата звернення: 02.03.2026).

АГРОСТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ РИЗИКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВІЙНИ

**Капшук О.О. – здобувачка 41-ф групи, факультет економіки,
підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – Власюк С.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування, заступник декана факультету
економіки і підприємництва з виховної роботи
Уманський національний університет**

Сучасний розвиток аграрного сектору України відбувається в умовах підвищеної невизначеності, спричиненої воєнними діями, макроекономічною нестабільністю та кліматичними ризиками. Війна суттєво трансформувала середовище функціонування аграрних підприємств, загостривши проблеми доступу до фінансових ресурсів, логістики, збуту продукції та страхового захисту. У таких умовах особливого значення набуває ефективний фінансовий менеджмент ризиків, важливим інструментом якого виступає агрострахування, підтримане державними механізмами субсидування [1].

Агрострахування – це ключовий елемент системи управління ризиками в аграрному виробництві, оскільки дозволяє мінімізувати фінансові втрати від природних, техногенних та воєнних загроз. Проте в умовах війни його розвиток ускладнюється через зростання страхових ризиків, обмеженість страхових резервів і зниження платоспроможності аграріїв. З позиції фінансового менеджменту агрострахування виконує такі ключові функції: (рис. 1) [2]

- ✓ **Захисна** – мінімізує прямі фінансові втрати від непередбачуваних подій;
- ✓ **Стабілізаційна** – забезпечує прогнозованість грошових потоків;
- ✓ **Інвестиційна** – підвищує кредитоспроможність підприємств та довіру банків;
- ✓ **Антикризова** – знижує ризик банкрутства в умовах воєнних загроз;

Рис. 1. Функції агрострахування як інструменту фінансового менеджменту

Особливості функціонування агрострахування в умовах війни полягають у розширенні спектра ризиків, включаючи втрати врожаю внаслідок активних бойових дій, руйнування інфраструктури, мінування територій та порушення ланцюгів постачання. Традиційні страхові продукти часто не враховують ці фактори або мають суттєві обмеження щодо покриття воєнних ризиків. У зв'язку з цим державне субсидування має супроводжуватися вдосконаленням страхових продуктів, адаптованих до сучасних викликів [3].

У сучасних умовах воєнної нестабільності особливого значення набуває оцінка фактичного стану ринку страхових послуг та ролі агрострахування у системі управління ризиками. Для більш детального аналізу доцільно розглянути основні кількісні показники функціонування страхового ринку України за 2021–2025 роки [4].

Таблиця 1

Динаміка показників страхового ринку та агрострахування в Україні за 2021–2025 рр.

Рік	Загальні страхові премії, млрд грн	Валові страхові виплати, млрд грн	Частка агрострахування, %	Обсяг агрострахових премій, млрд грн	Рівень виплат, %
2021	49,7	17,8	2,5	1,24	35,8
2022	39,1	18,5	3,1	1,21	47,3
2023	44,8	20,9	3,6	1,61	46,7
2024	52,3	24,7	4,2	2,20	47,2
2025	58,0	27,5	4,8	2,78	47,4

Як видно з наведених даних, у 2022 році зафіксовано суттєве скорочення загальних страхових премій, що було зумовлено впливом повномасштабної війни та загальною економічною нестабільністю. Водночас уже у 2023–2025 роках спостерігається поступове відновлення страхового ринку. Особливо показовим є зростання частки агрострахування з 2,5% у 2021 році до 4,8% у 2025 році, що свідчить про суттєве підвищення його значення як інструменту управління ризиками в аграрному секторі. Збільшення обсягів агрострахових премій підтверджує посилення державної підтримки та активізацію попиту на страхові послуги серед аграрних підприємств.

Для ґрунтовного розуміння тенденцій розвитку страхового ринку та визначення ролі агрострахування в системі фінансового менеджменту ризиків

доцільно розглянути відповідні показники у вигляді стовпчикової діаграми (рис. 2).

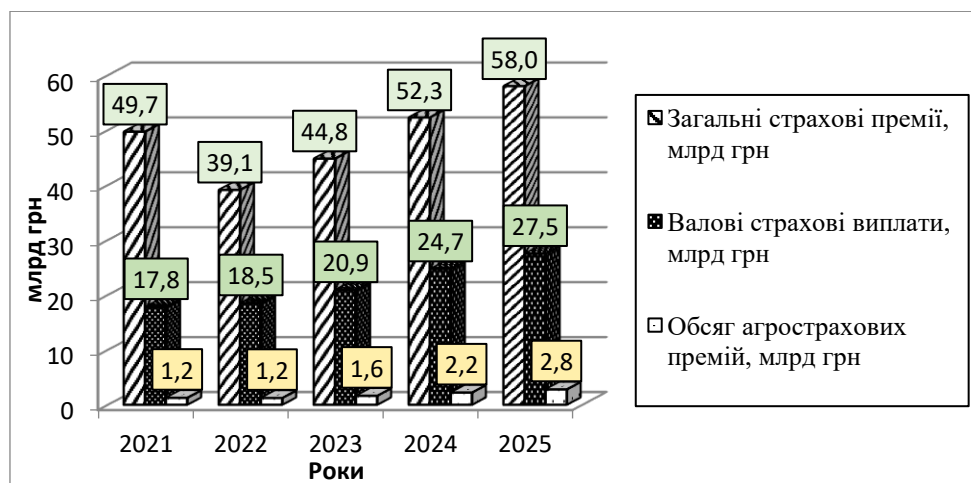


Рис. 2. Динаміка страхових премій в Україні за 2021–2025 рр.

Наведена діаграма демонструє, що у 2022 році відбулося значне скорочення обсягів страхових премій унаслідок повномасштабної війни та економічного спаду. Водночас із 2023 року спостерігається поступова стабілізація ринку, що супроводжується стабільним зростанням агрострахування. Попри невелику частку, даний сегмент ринку демонструє більш стійку позитивну динаміку, що підтверджує його важливість у мінімізації ризиків аграрних підприємств. Така тенденція також вказує на ефективність державного субсидування та зростання довіри агровиробників до страхування.

Світовий досвід свідчить, що ефективні моделі агрострахування базуються на поєднанні державної підтримки та ринкових механізмів. У країнах із розвиненим аграрним сектором держава активно субсидує страхові премії, забезпечує перестраховування катастрофічних ризиків та створює сприятливі умови для функціонування страхових ринків. Для України адаптація таких практик є особливо актуальною у воєнних умовах, коли рівень ризиків значно перевищує стандартні показники [5].

Важливим аспектом є оцінка ефективності державного субсидування агрострахування як інструменту фінансового менеджменту. З одного боку, механізм субсидування сприяє зниженню фінансових втрат аграрних підприємств, підвищує їхню інвестиційну привабливість та кредитоспроможність. З іншого боку, існують проблеми недостатнього фінансування програм, обмеженого охоплення агровиробників та недосконалості нормативно-правової бази. Це зумовлює необхідність оптимізації механізму державної підтримки, підвищення прозорості розподілу коштів і розширення доступу до страхових продуктів [6].

Державне субсидування агрострахування передбачає часткове відшкодування страхових премій агровиробникам, що стимулює їх до участі у страхових програмах. Такий підхід сприяє підвищенню доступності страхових послуг, розширенню страхового покриття та зменшенню фінансового навантаження на підприємства. Важливо, що субсидування виконує не лише

соціально-економічну, а й стратегічну функцію, забезпечуючи стабільність аграрного виробництва та продовольчу безпеку держави.

Крім того, важливою є цифровізація процесів агрострахування, що дозволяє підвищити ефективність оцінки ризиків, спростити процедури укладання договорів та прискорити виплати страхових відшкодувань. Залучення сучасних технологій, зокрема таких як аналіз великих даних та супутниковий моніторинг, сприяє більш точному визначенню страхових випадків і зменшенню рівня шахрайства [7].

У перспективі розвиток системи агрострахування має бути спрямований на формування комплексної моделі управління ризиками, що включає державні гарантії, фінансову підтримку та інноваційні інструменти. Особливу увагу слід приділити розширенню страхового покриття воєнних ризиків, удосконаленню механізмів перестраховування та інтеграції України у міжнародні страхові ринки.

Таким чином, агрострахування є важливим інструментом фінансового менеджменту ризиків аграрних підприємств в період війни. Саме аграрне страхування забезпечує стабільність функціонування сільськогосподарської галузі, сприяє зниженню фінансових втрат і підвищує стійкість підприємств до зовнішніх шоків. Водночас ефективність цього інструменту залежить від комплексності підходу, рівня державної підтримки та здатності адаптуватися до нових викликів, які виникають перед аграрною економікою в умовах тривалої нестабільності.

Список використаних джерел:

1. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Офіційний сайт. URL: <https://minagro.gov.ua/> (дата звернення: 24.02.2026).

2. Тарас Висоцький: Держава робить агрострахування доступним для українських виробників // Міністерство економіки, докiлля та сiльського господарства України. Т. Висоцький: Держава робить агрострахування доступним для українських виробників. (2026). URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/taras-vysotskyi-derzhava-robyt-ahrostrakhuvannia-dostupnym-dlia-ukrainskykh-vyrobnykiv> (дата звернення: 25.02.2026).

3. Агробізнес сьогодні. Агрострахування: держава компенсуватиме 45-60% страхових премій. (2026). URL: <https://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/34790-ahrostrakhuvannia-derzhava-kompensuvatyme-4560protsent-strakhovykh-premii.html> (дата звернення: 26.02.2026).

4. Національний банк України. Огляд небанківського фінансового сектору. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 27.02.2026).

5. Закон України від 09.02.2012 № 4391-VI. «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4391-17> (дата звернення: 27.02.2026).

6. Міністерство економіки України. Уряд запускає державну підтримку страхування агропродукції. (2025). URL: <https://surl.lu/vilydo> (дата звернення: 28.02.2026).

7. Іваненко, П. С., Петренко, М. В. (2025). Сучасні інформаційні технології як інструмент удосконалення механізмів агрострахування : монографія. Київ. URL: <https://api.dspace.wunu.edu.ua/api/core/bitstreams/df2fb364-b12f-4a81-a256-edda6cbb9724/content> (дата звернення: 28.02.2026).

СУЧАСНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

**Коблик М.С., 21 к-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник к.е.н. доцент Колотуха С. М.**

Сучасний розвиток фінансової системи України неможливий без ефективного функціонування грошового ринку, який забезпечує обіг короткострокових фінансових ресурсів та підтримує ліквідність банківської системи. В умовах економічної нестабільності та воєнних викликів роль грошового ринку значно зростає, оскільки він виступає важливим інструментом реалізації грошово-кредитної політики та стабілізації економіки.

Ключову роль у функціонуванні грошового ринку відіграє Національний банк України, який здійснює регулювання грошово-кредитних відносин, визначає обсяг грошової маси, впливає на рівень процентних ставок та стабільність грошової системи.

Сучасні фінансові інструменти грошового ринку являють собою короткострокові фінансові активи, які використовуються для ефективного перерозподілу грошових ресурсів між учасниками ринку. До основних інструментів належать облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), депозитні сертифікати НБУ, міжбанківські кредити, операції РЕПО та векселі. Саме через ці інструменти центральний банк реалізує монетарну політику та впливає на ліквідність банківської системи (у січні 2026 р. обсяг розміщення ОВДП становив близько 46 млрд грн) [1].

Облігації внутрішньої державної позики є одним із найважливіших інструментів грошового ринку, що використовуються державою для фінансування бюджетного дефіциту (загальний обсяг ОВДП в обігу перевищує 1,97 трлн грн) [1]. Вони виступають надійним фінансовим активом, оскільки гарантуються державою, що забезпечує високий рівень довіри інвесторів. Правові засади їх функціонування визначені Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» [2].

Депозитні сертифікати Національного банку застосовуються для регулювання ліквідності банківської системи шляхом вилучення надлишкових коштів. Міжбанківські кредити забезпечують оперативний перерозподіл ресурсів між банками, а операції РЕПО використовуються як інструмент короткострокового рефінансування. Згідно з офіційними матеріалами

Національний банк України, такі інструменти є ключовими у реалізації грошово-кредитної політики [3].

Для сучасної економіки важливе значення має ефективне застосування фінансових інструментів грошового ринку для забезпечення макроекономічної стабільності. Основною метою монетарної політики є досягнення та підтримка цінової стабільності.

Важливим аспектом функціонування грошового ринку є взаємодія його учасників, серед яких ключову роль відіграють банки, держава, центральний банк та інші фінансові установи. Ефективність використання фінансових інструментів грошового ринку значною мірою залежить від рівня довіри між учасниками, стабільності банківської системи та передбачуваності грошово-кредитної політики. Крім того, Національний банк України активно впроваджує цифрові та інноваційні підходи до регулювання фінансового сектору, що сприяє підвищенню швидкості та прозорості операцій на грошовому ринку, а також зміцненню фінансової стабільності держави.

В умовах воєнного стану роль грошового ринку в Україні значно зростає. Національний банк України активно використовує інструменти монетарної політики для підтримки банківської системи, забезпечення її безперервної роботи та зниження економічних ризиків (міжнародні резерви на 1 березня 2026 р. становили ~54,75 млрд дол. США) [4].

Функціонування фінансового ринку супроводжується певними ризиками і викликами, серед яких слід виділити інфляційні процеси, коливання валютного курсу, зниження довіри до фінансових установ і нестабільність банківського сектора в умовах воєнного стану. Такі фактори можуть негативно впливати на ефективність використання фінансових інструментів та потребують своєчасного реагування з боку державних органів регулювання. У зв'язку з цим особливого значення набуває удосконалення механізмів управління ризиками та підвищення стійкості фінансової системи України до зовнішніх та внутрішніх шоків.

Водночас важливим напрямом розвитку грошового ринку України є його поступова інтеграція до міжнародного фінансового простору. Це передбачає гармонізацію національного законодавства з європейськими стандартами, підвищення прозорості фінансових операцій та впровадження сучасних інструментів регулювання. Такий підхід сприяє залученню іноземних інвестицій, підвищенню конкурентоспроможності фінансового сектору та зміцненню позицій України на світових фінансових ринках.

Важливу роль у подальшому розвитку грошового ринку відіграє також підвищення фінансової грамотності населення та розширення доступу до фінансових інструментів. Активізація участі фізичних осіб у придбанні державних цінних паперів, зокрема ОВДП, сприяє мобілізації внутрішніх фінансових ресурсів, зменшенню залежності від зовнішніх запозичень та зміцненню фінансової незалежності держави. Це також формує більш стійку структуру фінансового ринку та підвищує його ефективність.

Таким чином, фінансові інструменти грошового ринку є важливим елементом фінансової системи України, що забезпечує ефективний перерозподіл ресурсів, підтримку ліквідності та реалізацію грошово-кредитної політики. Їх

ефективне використання сприяє стабільності економіки та створює передумови для її подальшого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Міністерство фінансів України.
URL:https://mof.gov.ua/uk/news/ukraintsi_prodozhuiut_naroshchuvati_investitsii_v_derzhavni_obligatsii_zrostannia_portfeliu_gromadian_sklalo_ponad_44_za_rik-5578
2. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок». URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-12#Text>
3. Національний банк України. Монетарна політика. URL:
<https://bank.gov.ua/ua/monetary/tools>
4. Національний банк України. URL:
<https://bank.gov.ua/ua/news/all/mijnarodni-rezervi- stanovili-548-mlrd-dol-ssha-za-pidsumkami-lyutogo>

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

**Кокоріна С.М., 11-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – доцент, к.е.н. Пташник С.А.**

Валютна політика є ключовим елементом макроекономічного регулювання, що визначає стабільність національної грошової одиниці, рівновагу платіжного балансу та рівень довіри до фінансової системи держави. В умовах глобальної нестабільності, яка посилилася через геополітичні конфлікти, енергетичні кризи та фінансові шоки, валютна політика України набуває особливої значущості. Для України цей напрям державного регулювання став критичним інструментом забезпечення макрофінансової стійкості, особливо після 2022 року, коли економіка зазнала значного зовнішнього тиску через повномасштабну війну.

Починаючи з 2022 року, валютна політика України характеризувалася переходом до режиму жорсткого адміністративного регулювання валютного ринку. Умови воєнного стану змусили регулятора запровадити валютні обмеження, спрямовані на запобігання різким коливанням курсу національної валюти та відтоку капіталу. Ці заходи включали фіксацію офіційного курсу гривні, обмеження на зняття готівки в іноземній валюті та контроль за міжнародними переказами. Така політика мала на меті стабілізацію фінансової системи в умовах високої невизначеності, однак водночас вона зменшила ринкову гнучкість валютного курсу.

Ключову роль у реалізації валютної політики відіграє Національний банк України, який виступає основним регулятором валютного ринку. У 2022–2024 роках НБУ був змушений поєднувати адміністративні інструменти з інтервенціями на валютному ринку для підтримки стабільності гривні. Значні

обсяги міжнародної фінансової допомоги, включно з кредитами та грантами від партнерів і міжнародних організацій, дозволили утримувати валютні резерви на достатньому рівні, що стало важливим фактором стабілізації курсу.

Валютні резерви України у цей період виконували роль буфера проти зовнішніх шоків. Їхнє зростання забезпечувалося переважно за рахунок міжнародної допомоги, зокрема від Міжнародний валютний фонд та інших партнерів. Це дозволило компенсувати дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, який значно погіршився через скорочення експорту та зростання імпорту критичних товарів, зокрема енергоресурсів і військової продукції.

У 2023–2025 роках валютна політика поступово еволюціонувала в напрямі пом'якшення адміністративних обмежень та переходу до більш гнучкого курсоутворення. Така трансформація була зумовлена необхідністю адаптації економіки до ринкових умов, а також вимогами міжнародних партнерів щодо підвищення прозорості валютного ринку. Водночас повна лібералізація валютного регулювання залишається обмеженою через збереження воєнних ризиків та нестабільність зовнішнього середовища.

Інфляційні процеси є одним із ключових факторів, що впливають на валютну політику. Зростання цін у 2022–2023 роках було обумовлене порушенням логістичних ланцюгів, девальваційними очікуваннями та високими бюджетними витратами. У відповідь регулятор застосовував інструменти монетарної політики, спрямовані на стримування інфляції, включаючи підвищення облікової ставки та контроль за грошовою масою. Це дозволило поступово стабілізувати інфляційні очікування та зміцнити довіру до національної валюти.

Важливим аспектом валютної політики є забезпечення стабільності платіжного балансу. Умови війни призвели до значного дефіциту торговельного балансу, що стало наслідком падіння експорту та зростання імпорту. У цих умовах валютна політика була спрямована на компенсацію зовнішніх дисбалансів шляхом залучення міжнародної допомоги та підтримки експорту через державні програми. Це дозволило уникнути критичного дефіциту іноземної валюти на внутрішньому ринку.

Серед основних викликів валютної політики України слід виділити високу залежність від зовнішнього фінансування, значну волатильність глобальних фінансових ринків, а також геополітичні ризики. Додатковим фактором є структурні дисбаланси економіки, які обмежують здатність до самостійного генерування валютних надходжень. У довгостроковій перспективі це створює необхідність проведення структурних реформ, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності експорту та диверсифікацію економіки.

Перспективи розвитку валютної політики України пов'язані з поступовим переходом до більш гнучкого валютного курсоутворення, посиленням ролі ринкових механізмів та інтеграцією у фінансову систему Європейського Союзу. Важливим напрямом є також подальша лібералізація валютного ринку за умови збереження макрофінансової стабільності. У середньостроковій перспективі очікується зменшення адміністративних обмежень та посилення ролі ринкових індикаторів у формуванні валютного курсу.

Таким чином, валютна політика України в умовах глобальної нестабільності виконує стабілізаційну функцію, забезпечуючи захист національної економіки від зовнішніх шоків. Водночас вона залишається інструментом тимчасового регулювання, ефективність якого залежить від глибини структурних реформ та здатності економіки адаптуватися до нових умов.

Список використаних джерел

1. Національний банк України. Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 13.04.2026).

2. Міжнародний валютний фонд. Ukraine: Staff Reports and Macroeconomic Analysis. Офіційний сайт. URL: <https://www.imf.org> (дата звернення: 13.04.2026).

КООПЕРАТИВНИЙ РУХ ГАЛИЧИНИ (КІНЕЦЬ XIX – ПОЧ. XX СТ.) ЯК ПРИКЛАД ЕКОНОМІЧНОЇ САМООРГАНІЗАЦІЇ

**Мамалига Л., здобувачка освіти 11-ф групи,
факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Барабаш Л.В.
Уманський національний університет**

Кооперативний рух у Галичині на зламі XIX та XX століть став унікальним історичним явищем не лише в історії України, а й у площині формування фінансової культури українців. Адже у складних економічних умовах відсутності власної державності та жорсткого економічного тиску, українці зуміли побудувати автономну фінансову систему. А ще це була спроба створити «державу в державі» через мережу кредитних спілок, споживчих крамниць і переробних підприємств [1].

Досвід Галичини є надзвичайно цінним для сучасної фінансової культури України. Він доводить, що низова самоорганізація громад, навіть за відсутності державної підтримки та зовнішнього капіталу, здатна вивести народ із глибокої економічної кризи. Гасло «Свій до свого по своє» і сьогодні знову набуває сенсу як стратегія підтримки національного виробника та зміцнення внутрішнього ринку [2].

Для розуміння успіху Галичини важливо визначити, що таке кооперація. За своєю економічною сутністю, це форма добровільного об'єднання осіб, їхніх паїв та праці для спільного господарювання. На відміну від класичного капіталізму, де метою є максимальний прибуток власника, кооперація орієнтована на задоволення потреб усіх учасників. особливими є й фундаментальні принципи кооперативного руху, серед яких варто виокремити основні:

- демократичне управління: один член кооперативу – один голос, незалежно від розміру внеску. Це виховувало у селян навички самоврядування;

- усунення посередників: кооперативи дозволяли селянам продавати продукцію напряму, залишаючи весь доданий прибуток у громаді;
- соціальна відповідальність: частина доходів завжди спрямовувалася на освітні та культурні потреби (фінансування шкіл, бібліотек та читань «Просвіти») [4].

Кооперація на Галичині розвивалася за трьома стратегічними лініями: кредитування, торгівля та виробництво. Сферу кредитування формували товариство «Дністер» (1892) та мережа кас «Райффайзенок», що надавали селянам дешеві позики, рятуючи їх від катастрофічного лихварства. Напряму торгівлі втілювала мережа крамниць «Народна торгівля» (1883), що закупувала товари гуртом, забезпечуючи селян якісними продуктами за чесними цінами [5]. А у функціонуванні сфери виробництва варто виокремити найуспішніший проєкт – «Маслосоюз» (1904), що об'єднав тисячі дрібних господарств у потужний холдинг й експортував масло преміум класу по всій Європі [6].

Проте слід зауважити, що такий сильний рух був би неможливим без не менш потужного натхненника. І ним став Андрей Шептицький, «Духовний архітектор» економіки кооперативного руху. Постать Митрополита Андрея Шептицького була ключовою для легітимізації та успіху руху. Адже він розумів, що без економічного фундаменту національне відродження неможливе [3].

Його внесок полягав у триєдинстві впливу через фінансове лідерство, кадрову політику та ідеологічне обґрунтування. Так, як фінансовий лідер, Митрополит інвестував власні кошти у створення банків (зокрема «Гіпотечного») та кооперативних спілок. Окремо він власним коштом відправляв талановиту молодь на навчання до Європи, щоб вони поверталися фаховими агрономами та менеджерами, формуючи таким чином кадровий потенціал. А у своїх посланнях, як ідеолога кооперативного руху, доводив, що чесна праця та спільна господарська діяльність є християнською чеснотою, об'єднуючи церкву та бізнес навколо ідеї добробуту нації.

Загалом, озираючись на успішність провадження кооперативного руху на Галичині, слід виокремити три основні її чинники. І до них варто віднести професіоналізм, адже рух очолили не аматори, а інтелігенція (В. Нагірний, К. Левицький); належний рівень освіти (селян вчили не просто працювати, а рахувати гроші та використовувати нові технології) та національна солідарність (купівля товару в українському кооперативі сприймалася як патріотичний акт, що зміцнював усю громаду).

Кооперативний рух Галичини довів, що економічна самоорганізація є найефективнішим інструментом виживання народу в складних умовах. А також ствердив у думці, що національна фінансова свідомість формується малими і виваженими кроками, через освіту та патріотичний підхід. І всього лиш за три десятиліття українці перетворилися з об'єктів експлуатації на активних гравців європейського ринку, створивши систему, що охоплювала понад 1500

організацій. Тобто кооперативний рух Галичини став яскравим прикладом того, як віра, освіта та праця здатні змінити долю цілого регіону.

Список використаних джерел

1. Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: Товариство Української Кооперації, 1964. 624 с.
2. Грицак Я. Нарис історії України: формування модерної української нації XIX–XX ст. К.: Генеза, 1996. 360с.
3. Енциклопедія українознавства. Ізборник. URL: <http://litopys.org.ua/encycl/eui.htm> (дата звернення 11.04.2026)
4. Кооперативний рух в Україні. Wikipedia. URL: <https://surl.li/uvcvsf> (дата звернення 11.04.2026)
5. Кооперація. Wikipedia. URL: <https://surl.li/ytpmer> (дата звернення 10.04.2026)
6. Союз руських молочарських спілок. Wikipedia. URL: <https://surl.li/jjseyt> (дата звернення 10.04.2026)

ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

**Матеранська В.А., 11к-ф група,
факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник : к.е.н. доцент Бондаренко Н.В.**

Україна переживає надзвичайно складний період, зумовлений воєнними діями та загрозами національній безпеці. Війна суттєво вплинула на всі сфери суспільного життя, зокрема на фінансову систему та валютний ринок, який обґрунтовано розглядається як один із ключових індикаторів стабільності банківського сектору, фінансового ринку та економіки загалом. Воєнні події сформували нестабільне та важкопрогнозоване економічне середовище, що істотно трансформувало функціонування валютного ринку України та наблизило його до кризового стану. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває дослідження впливу воєнного стану на валютний ринок і грошову систему держави, а також визначення найбільш уразливих елементів валютного механізму, змін валютного курсу, динаміки міжнародних резервів та інших макроекономічних показників [1].

Валютний ринок доцільно розглядати як складну економічну категорію, що має кілька взаємопов'язаних аспектів. З одного боку, це система економічних відносин, у межах якої здійснюються операції з купівлі та продажу іноземної валюти та інших валютних активів. З іншого боку, він охоплює інституційну структуру, представлену банками, фінансовими установами та біржами, що забезпечують реалізацію валютних операцій. Водночас валютний ринок функціонує як сукупність спеціалізованих фінансових центрів, де відбувається безпосередній обіг валютних ресурсів. Функціонування валютного ринку відіграє важливу роль у забезпеченні ефективних міжнародних економічних зв'язків. Він створює умови для здійснення міжнародних розрахунків, сприяє

зниженню валютних ризиків, забезпечує регулювання обмінних курсів, підтримує диверсифікацію валютних резервів та впливає на розвиток економічних і соціальних процесів у державі.

Центральне місце у структурі валютного ринку посідає валютний курс, який відображає співвідношення вартості національної валюти щодо іноземних валют. Він виконує функцію важливого макроекономічного індикатора, що характеризує позиції країни на світових ринках. Коливання валютного курсу безпосередньо впливають на зовнішньоекономічну діяльність, рух капіталів та рівень конкурентоспроможності національної економіки. Динаміка валютного курсу також визначає зміни внутрішніх цінових параметрів. Зокрема, зміцнення національної валюти призводить до підвищення вартості вітчизняної продукції на світових ринках, тоді як її девальвація підвищує цінову привабливість експорту для іноземних споживачів [2].

Із початком повномасштабного вторгнення російської федерації 24 лютого 2022 року Національний банк України оперативно впровадив комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільного функціонування фінансової системи. Ці дії суттєво вплинули на всі сегменти фінансового ринку, включаючи валютний ринок, який є складною системою економічних і організаційних відносин, пов'язаних із операціями купівлі-продажу іноземної валюти та платіжних інструментів. Він також виступає механізмом перерозподілу фінансових ресурсів як на національному, так і на міжнародному рівнях, об'єднуючи численні локальні ринки, що функціонують у різних фінансових центрах [3, 6].

У період воєнних дій важливим досягненням регулятора стало запобігання різкій девальвації гривні завдяки впровадженню комплексу антикризових заходів. Зокрема, було зафіксовано валютний курс на рівні 29,25 грн за долар США, що виконало роль стабілізаційного орієнтира для фінансової системи та дозволило уникнути панічних настроїв. У червні 2022 року було здійснено коригування офіційного курсу до рівня 36,57 грн за долар США, що відображало реальні економічні умови. Таке рішення, у поєднанні з валютними та монетарними інструментами, сприяло збільшенню валютних надходжень від експортерів, зниженню спекулятивного тиску та стабілізації очікувань учасників ринку.

Водночас механізм формування курсів у готівковому та безготівковому сегментах залишався регламентованим: операції у безготівковій формі здійснювалися з обмеженим відхиленням від офіційного курсу, тоді як готівковий сегмент формувався під впливом попиту та пропозиції [4]. Упродовж 2022 року та на початку 2023 року вдалося забезпечити відносну стабільність міжбанківського валютного ринку, що свідчило про поступове вирівнювання співвідношення між офіційним і готівковим курсами.

З метою підвищення ефективності функціонування валютного ринку регулятор поступово пом'якшував обмеження для банківського сектору та забезпечував достатній рівень готівкової іноземної валюти. Зокрема, було розширено можливості банків щодо реалізації готівкової валюти населенню, що

дозволило зменшити дефіцит валюти та усунути передумови для штучного завищення курсів на готівковому ринку [4, 5].

Подальші кроки валютної лібералізації були закріплені у 2025 році, коли регулятор дозволив юридичним особам здійснювати окремі валютні операції понад встановлені ліміти за рахунок іноземних інвестицій у статутний капітал, а також врегулював питання розрахунків за імпортними контрактами минулих періодів і повернення авансових платежів нерезидентам. Одночасно було запроваджено певні обмеження, зокрема зниження ліміту на перекази між фізичними особами, що спрямовано на посилення контролю за рухом фінансових ресурсів [5].

Валютний ринок України в умовах воєнного стану зазнав суттєвих трансформацій, що зумовило необхідність активного державного регулювання та застосування антикризових інструментів. Запроваджені заходи валютної політики дозволили уникнути різких дестабілізаційних процесів, зберегти відносну курсову рівновагу та підтримати функціонування фінансової системи. Подальший розвиток валютного ринку потребує зваженої політики, спрямованої на поступову лібералізацію, зміцнення довіри до національної валюти та підвищення стійкості економіки до внутрішніх і зовнішніх викликів.

Список використаних джерел

1. Іващенко А.Г., Іваненко В.О., Приходько А.Е. Огляд банківського сектору України в умовах воєнного стану. Економіка. Фінанси. Право. 2022. № 11/3. С. 16-22. URL: <http://efp.in.ua/uk/journal-item/344>

2. Faryna O. A System Dynamics Model of Ukraine's Monetary Sector [Electronic resource] / O. Faryna // 32nd International System Dynamics Conference, Delft, The Netherlands, 2014.

3. Іващенко А.Г., Дебич А.І., Карпик А.О. Огляд валютного ринку України в умовах воєнного стану. Економіка. Фінанси. Право. Випуск: № 11, 2023. Doi: <https://doi.org/10.37634/efp.2023.11.8> URL: <http://efp.in.ua/uk/journal-article/1189>

4. НБУ зафіксував офіційний курс гривні до долара США на новому рівні та вжив низку додаткових заходів для збалансування валютного ринку та підтримання стійкості економіки в умовах війни. URL: <http://surl.li/cmljg>.

5. Про внесення змін до постанови Правління НБУ від 24 лютого 2022 року №18: Постанова Правління НБУ від 09.05.2025 №53. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_09052025_53

6. Белінська, Я. ., & Коваленко, Ю. . (2023). Регулювання валютного ринку України в умовах фінансової нестабільності воєнного часу. Науковий вісник Полісся, (1 (26), 121–140. [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2023-1\(26\)-121-140](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2023-1(26)-121-140)

ЕМІСІЯ ГРОШЕЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

**Осичка А.О, 21-ф група,
факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник: к.е.н. доцент Бондаренко Н.В.**

У сучасних умовах економічної нестабільності грошова емісія виступає одним із ключових інструментів державного впливу на економічні процеси. Через механізми грошово-кредитної політики забезпечується регулювання обсягів грошової маси, підтримання ліквідності банківської системи та стимулювання ділової активності. Особливої ваги цей інструмент набуває в періоди криз, фінансових потрясінь і воєнних конфліктів, коли традиційні джерела фінансування державних витрат є обмеженими.

За таких умов центральні банки, зокрема Національний банк України, застосовують гнучкі підходи до емісійної політики, поєднуючи завдання макроекономічної стабілізації із підтримкою функціонування фінансової системи. Емісія використовується як інструмент стимулювання сукупного попиту, покриття бюджетного дефіциту та підтримки платоспроможності економічних суб'єктів.

Водночас надмірна емісія може спричиняти негативні наслідки, зокрема інфляційні процеси, девальвацію національної валюти та втрату довіри до фінансових інститутів. У зв'язку з цим важливим завданням економічної політики є забезпечення балансу між потребами економіки та обсягами грошової емісії.

Крім того, розвиток економіки та підвищення добробуту населення є ключовими передумовами зміцнення державності України. Водночас зовнішні (війна, глобальні економічні кризи) та внутрішні ризики (соціальне невдоволення, корупція, відсутність ефективної економічної стратегії) ускладнюють економічний розвиток, незважаючи на значний ресурсний потенціал країни [1].

Грошова емісія є важливим елементом грошової системи держави та означає випуск в обіг додаткових грошових коштів з метою збільшення грошової маси. Протилежним процесом є вилучення грошей з обігу, що також використовується як інструмент регулювання економічної активності.

Завдяки емісії активізуються фінансові операції, підвищується ефективність функціонування банківського сектору, а також створюються передумови для економічного зростання. Через цей механізм Національний банк України регулює обсяг грошової маси та впливає на рівень інфляції. Зокрема, для цього використовуються операції із залучення коштів банків у депозити на договірній основі за ставками, нижчими за міжбанківські [2].

Важливо розрізнити поняття «емісія грошей» і «випуск грошей». Не кожен випуск грошей супроводжується збільшенням грошової маси. Емісія передбачає саме її приріст, тоді як звичайний випуск може не змінювати загальний обсяг грошей в економіці.

Емісійна система являє собою законодавчо визначений порядок випуску грошових знаків і цінних паперів уповноваженими суб'єктами. У країнах ЄС емісія грошей здійснюється переважно банківськими установами, тоді як емітентами цінних паперів можуть виступати також уряд, підприємства та органи місцевого самоврядування. В Україні емісійна система також базується на законодавчо визначених засадах і є складовою грошової системи держави.

Грошова маса розглядається як сукупність усіх грошових коштів в обігу. При цьому безготівкова емісія відбувається через кредитування банками своїх клієнтів, а готівкова – через касові операції банків. Водночас надходження і вилучення коштів можуть взаємно компенсуватися, тому не кожен випуск грошей призводить до зростання грошової маси [3].

У сучасній економіці емісія грошей здійснюється не шляхом прямого фінансування державних витрат, а опосередковано – через інструменти грошово-кредитної політики, що застосовуються центральним банком, зокрема Національний банк України. Це дозволяє контролювати грошову пропозицію та обмежувати інфляційні ризики. Одним із основних інструментів є операції на відкритому ринку, які передбачають купівлю або продаж державних цінних паперів. Купівля цінних паперів сприяє збільшенню ліквідності банківської системи та зростанню грошової маси, тоді як їх продаж, навпаки, вилучає кошти з обігу. Суттєве значення має рефінансування банків, що полягає у наданні центральним банком кредитів комерційним банкам. Це дозволяє розширити кредитування економіки та збільшити грошову пропозицію через механізм банківського мультиплікатора. Важливим інструментом є також облікова ставка центрального банку. Її зниження стимулює кредитну активність і сприяє зростанню грошової маси, тоді як підвищення обмежує кредитування та стримує інфляцію. У періоди глибоких криз застосовується політика кількісного пом'якшення (QE), яка передбачає масштабну купівлю фінансових активів для насичення економіки ліквідністю. Цей інструмент активно використовувався такими центральними банками, як Federal Reserve System та European Central Bank.

Отже, грошова емісія є важливим інструментом макроекономічного регулювання, який дозволяє державі впливати на ключові економічні показники, зокрема інфляцію, економічне зростання та фінансову стабільність. Реалізація емісійної політики здійснюється через систему взаємопов'язаних інструментів, що забезпечує її контрольований характер.

Разом із тим ефективність використання емісії залежить від зваженості політики центрального банку, оскільки надмірне розширення грошової маси може спричинити дестабілізацію економіки. Тому пріоритетним завданням є досягнення оптимального балансу між стимулюванням економічного розвитку та забезпеченням макроекономічної стабільності.

Список використаних джерел

1. Баріда Н.П. Грошова емісія і створення монетарних передумов розвитку економіки. Матеріали науково-практичної конференції «Політика Національного банку України щодо подолання фінансово-економічної кризи і формування монетарних передумов розвитку економіки» (5–6 листопада 2015,

м. Київ). URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/ce673761-92ea-4942-a865-f715ca8c25d8/content> (дата звернення 06.04.2026)

2. Бортник Н. П., Єсімов С. С. Адміністративно-правові відносини при здійсненні державного фінансового адміністрування Національним банком України. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія : Юридичні науки. 2015. № 827. С. 9-16.

3. Проць І.М. Грошова емісія і грошовий обіг: поняття та сутність. Науковий вісник Ужгородського Національного Університету. Серія Право. Випуск 67. 2021. URL: <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/4457/1/%d0%9f%d1%80%d0%be%d1%86%d1%8c%202.pdf> (дата звернення 05.04.2026)

ВПЛИВ ВІЙНИ НА ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ УКРАЇНИ

**Павлова Є.О., 21-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – доцент, к.е.н. Пташник С.А.**

Повномасштабна війна, що розпочалася у 2022 році, спричинила глибокі трансформації у функціонуванні державного бюджету Україна, зумовивши як різке зростання видатків, так і суттєве скорочення доходної бази. Бюджетна система опинилася під впливом безпрецедентних шоків, пов'язаних із руйнуванням виробничого потенціалу, зниженням ділової активності та зменшенням податкових надходжень. Водночас держава була змушена оперативно реагувати на нові виклики, забезпечуючи фінансування оборони, соціального захисту населення та критичної інфраструктури. Це призвело до формування значного дефіциту бюджету, який став однією з ключових характеристик фінансової системи у воєнний період.

У структурі видатків державного бюджету відбулися кардинальні зміни, що відображають пріоритетність оборонного сектору. Основна частина ресурсів була спрямована на фінансування Збройних Сил, забезпечення безпеки та оборони, закупівлю озброєння та матеріально-технічне забезпечення. Водночас суттєво зросли соціальні видатки, пов'язані з підтримкою внутрішньо переміщених осіб, виплатами пенсій та допомог, а також фінансуванням системи охорони здоров'я. Така трансформація структури видатків свідчить про переорієнтацію бюджетної політики з розвитку на виживання та стабілізацію.

Доходна частина бюджету зазнала значного тиску внаслідок скорочення економічної активності, зниження обсягів виробництва та експорту, а також втрати частини території. Податкові надходження, зокрема від податку на прибуток підприємств і податку на додану вартість, істотно зменшилися у 2022 році, що створило додаткові виклики для фінансової стабільності. У наступні роки, зокрема у 2023–2025 роках, спостерігалось поступове відновлення доходів бюджету, що було зумовлено адаптацією бізнесу до умов війни, відновленням

логістичних ланцюгів та впровадженням державних стимулів. Водночас рівень доходів залишався недостатнім для покриття зростаючих видатків.

Ключовим джерелом покриття бюджетного дефіциту стала міжнародна фінансова допомога, що надходила від урядів країн-партнерів та міжнародних організацій, зокрема Міжнародний валютний фонд. Значна частина цієї допомоги надавалася у формі пільгових кредитів та грантів, що дозволило знизити навантаження на державний борг у короткостроковій перспективі. Водночас залежність від зовнішнього фінансування створює додаткові ризики, пов'язані з політичною та економічною кон'юнктурою. Внутрішні джерела фінансування, зокрема розміщення облігацій внутрішньої державної позики, також відігравали важливу роль, хоча їхній потенціал був обмежений.

Окремим аспектом є роль Національний банк України у підтримці бюджетної системи в умовах війни. У 2022–2023 роках регулятор здійснював пряме фінансування дефіциту бюджету шляхом викупу державних облігацій, що дозволило уникнути критичних розривів ліквідності. Однак така практика супроводжувалася інфляційними ризиками та потребувала обережного застосування. У подальшому монетарна політика була спрямована на зниження інфляційного тиску та стабілізацію валютного ринку, що також мало важливе значення для бюджетної стійкості.

Серед основних викликів, з якими стикається державний бюджет України в умовах війни, слід виділити структурний дефіцит, високу залежність від зовнішнього фінансування, обмеженість внутрішніх ресурсів та зростання боргового навантаження. Значною проблемою є також необхідність одночасного фінансування оборони та відновлення економіки, що створює конкуренцію за обмежені бюджетні ресурси. Крім того, зберігається ризик подальшого погіршення економічної ситуації у разі затягування бойових дій або загострення безпекової ситуації.

Перспективи розвитку державного бюджету України значною мірою залежать від тривалості війни, обсягів міжнародної підтримки та темпів економічного відновлення. У середньостроковій перспективі ключовими завданнями бюджетної політики мають стати поступове скорочення дефіциту, підвищення ефективності використання бюджетних коштів та розширення доходної бази. Особливого значення набуває впровадження структурних реформ, спрямованих на детінізацію економіки, удосконалення податкової системи та стимулювання інвестиційної активності.

Важливим напрямом є також післявоєнне відновлення, яке потребуватиме значних фінансових ресурсів і ефективного бюджетного планування. У цьому контексті державний бюджет має виконувати не лише стабілізаційну, але й стимулюючу функцію, сприяючи відновленню інфраструктури, розвитку промисловості та інтеграції України у європейський економічний простір. Підвищення прозорості бюджетного процесу та ефективності управління

державними фінансами стане ключовою передумовою залучення інвестицій та зміцнення довіри міжнародних партнерів.

Таким чином, війна суттєво трансформувала державний бюджет України, загостривши існуючі проблеми та створивши нові виклики. Водночас вона стала каталізатором змін, що можуть закласти основу для більш стійкої та ефективної бюджетної системи у майбутньому. Раціональна бюджетна політика, поєднана з міжнародною підтримкою та внутрішніми реформами, є ключовим чинником забезпечення фінансової стабільності та економічного розвитку держави.

Список використаних джерел

1. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. URL: <https://www.mof.gov.ua> (дата звернення: 11.04.2026).

2. Національний банк України. Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2026).

ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ТА ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

**Панченко Р.В., 11м-з-ф/а група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – доцент, к.е.н. Пташник С.А.**

Зелена економіка є сучасною моделлю економічного розвитку, що передбачає поєднання економічного зростання з мінімізацією негативного впливу на довкілля та раціональним використанням природних ресурсів. Її концепція базується на ідеї переходу до низьковуглецевого розвитку, підвищення енергоефективності та впровадження екологічно чистих технологій. Для фінансової системи Україна зелена трансформація є особливо актуальною в умовах післявоєнного відновлення, необхідності модернізації промисловості та інтеграції до європейського економічного простору.

Фінансування сталого розвитку є ключовим інструментом реалізації зеленої економіки, оскільки саме фінансові ресурси визначають швидкість і масштаб екологічних трансформацій. Воно охоплює інвестиції у відновлювані джерела енергії, енергоефективність, екологічну інфраструктуру, чистий транспорт та інноваційні технології. У сучасних умовах значна роль у цьому процесі належить державі, міжнародним фінансовим організаціям та приватному сектору.

Важливу роль у формуванні політики сталого розвитку відіграє Міжнародний валютний фонд, який разом з іншими міжнародними інституціями підтримує країни у впровадженні екологічних реформ через фінансові програми та аналітичні рекомендації. Водночас Світовий банк, Європейський інвестиційний банк та інші організації активно фінансують проекти, спрямовані на скорочення викидів парникових газів та розвиток зеленої інфраструктури.

У межах зеленої економіки важливим інструментом є зелені облігації, які дозволяють залучати кошти для фінансування екологічних проектів. Цей фінансовий інструмент набуває популярності у світі, оскільки забезпечує

поєднання інвестиційної привабливості та екологічної відповідальності. В Україні ринок зелених облігацій ще перебуває на стадії розвитку, однак має значний потенціал у контексті відновлення економіки та модернізації інфраструктури.

Особливу роль у впровадженні принципів сталого розвитку відіграють державні інституції, зокрема органи фінансової політики та центральний банк. Національний банк України підтримує інтеграцію ESG-принципів (екологічних, соціальних і управлінських) у фінансову систему, стимулюючи банки враховувати екологічні ризики при кредитуванні та інвестуванні. Це сприяє формуванню більш стійкої та відповідальної фінансової системи.

Фінансування зеленої економіки також пов'язане з розвитком приватних інвестицій. Банки та інвестиційні компанії все частіше включають екологічні критерії до своїх стратегій управління капіталом. Це дозволяє спрямовувати ресурси у проекти, що мають довгостроковий позитивний вплив на довкілля та економіку. Водночас зростає роль міжнародних інвесторів, які орієнтуються на ESG-стандарти при прийнятті інвестиційних рішень.

Одним із ключових викликів фінансування сталого розвитку є недостатність внутрішніх ресурсів та висока вартість екологічних проєктів. Багато країн, включаючи Україну, стикаються з обмеженим доступом до довгострокового дешевого капіталу, що уповільнює реалізацію зелених ініціатив. Додатковим викликом є необхідність створення ефективної нормативної бази та системи стимулів для бізнесу.

Важливим аспектом є також інтеграція України до європейської зеленої політики, зокрема до Європейського зеленого курсу. Це відкриває нові можливості для залучення фінансування, модернізації промисловості та розвитку відновлюваної енергетики. Гармонізація законодавства з європейськими стандартами є необхідною умовою для залучення міжнародних інвестицій у сферу сталого розвитку.

Перспективи розвитку зеленої економіки пов'язані з подальшим розширенням ринку зелених фінансових інструментів, розвитком інноваційних технологій та посиленням ролі державної політики у сфері екологічного регулювання. Очікується, що у майбутньому зелена трансформація стане одним із ключових факторів економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності країн.

Таким чином, зелена економіка та фінансування сталого розвитку є стратегічними напрямками сучасної економічної політики, що поєднують економічні, екологічні та соціальні цілі. Їх реалізація сприяє формуванню стійкої економічної системи, здатної забезпечити довгостроковий розвиток без шкоди для довкілля.

Список використаних джерел

1. Міністерство фінансів України. Офіційні матеріали щодо сталого фінансування та зелених інвестицій. URL: <https://www.mof.gov.ua> (дата звернення: 13.04.2026).

2. Міжнародний валютний фонд. Sustainable Finance and Climate Policy Reports. Офіційний сайт. URL: <https://www.imf.org> (дата звернення: 13.04.2026).

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКІВ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Прокопенко А. В., 31-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник: де.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Прокопчук О. Т.

Страхові компанії є важливими учасниками фінансового ринку, оскільки акумулюють значні обсяги фінансових ресурсів у вигляді страхових резервів і виступають інституційними інвесторами. У розвинених країнах страховики поряд із пенсійними фондами формують основу довгострокового інвестування, забезпечуючи стабільність фінансової системи та підтримуючи розвиток ринку капіталів. В Україні їхня інвестиційна роль залишається значно обмеженішою, що зумовлено як структурними особливостями фінансового ринку, так і високим рівнем макроекономічної невизначеності.

Інвестиційна діяльність страхових компаній базується на використанні страхових резервів, які формуються для виконання майбутніх зобов'язань перед страхувальниками. Станом на 2023 рік загальний обсяг активів страховиків України перевищував 65 млрд грн, що створює потенційну основу для їхньої участі у фінансовому інвестуванні [1]. Водночас структура цих активів має виражений консервативний характер. Найбільшу частку становлять облігації внутрішньої державної позики, на які припадає приблизно 40-50 % інвестиційного портфеля, а також банківські депозити з часткою близько 20–30 %. Натомість інвестиції у корпоративні цінні папери та інші більш ризикові активи залишаються незначними і, як правило, не перевищують 10 % [1]. Така структура свідчить про орієнтацію страховиків на збереження капіталу та підтримання ліквідності, що є обґрунтованим з огляду на необхідність гарантування страхових виплат, проте водночас обмежує потенційну дохідність і вплив на розвиток ринку капіталів.

Інвестиційна діяльність страховиків відіграє передусім стабілізаційну роль у фінансовій системі. Значні вкладення у державні цінні папери сприяють фінансуванню державного бюджету, що особливо актуально в умовах воєнного стану, коли внутрішні джерела запозичень набувають критичного значення. Водночас така модель інвестування фактично звужує участь страхових компаній у розвитку фондового ринку, оскільки їхня присутність у сегменті корпоративних цінних паперів залишається мінімальною. Це призводить до ситуації, коли страховики, маючи потенціал бути активними інституційними інвесторами, виконують переважно функцію підтримки державних фінансів, а не стимулювання економічного зростання через інвестування у бізнес.

Упродовж 2022-2024 років зазначені тенденції лише посилилися. Зростання воєнних і економічних ризиків, інфляційний тиск та загальна невизначеність змусили страхові компанії ще більше змістити акцент у бік найменш ризикових інструментів. У результаті структура їхніх активів стала ще більш консервативною, що свідчить про адаптацію до кризових умов, але

одночасно поглиблює структурний дисбаланс фінансового ринку. Додатково ситуація ускладнюється відносно невеликими масштабами самого страхового ринку. Частка страхових премій у ВВП України становить лише близько 1,5-2 %, що є суттєво нижчим показником порівняно з розвиненими країнами, і обмежує можливість накопичення інвестиційних ресурсів [2].

Сукупність цих факторів формує специфічну модель інвестиційної поведінки страховиків, яка характеризується високим рівнем обережності та орієнтацією на мінімізацію ризиків. Нерозвиненість фондового ринку, обмежена кількість надійних фінансових інструментів, регуляторні вимоги до розміщення страхових резервів, а також вплив воєнного стану створюють середовище, у якому активне інвестування у ризикові активи є економічно невиправданим. У таких умовах страховики фактично змушені обирати між дохідністю та стабільністю, віддаючи перевагу останній.

Таким чином, інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні має значний, але недостатньо реалізований потенціал. На сучасному етапі вони виконують переважно стабілізаційну функцію, сприяючи фінансуванню держави та підтриманню ліквідності фінансової системи. Водночас їхня роль у розвитку ринку капіталів залишається обмеженою. Подальше посилення їхньої інвестиційної активності можливе за умови розвитку фондового ринку, розширення спектра фінансових інструментів, удосконалення регуляторного середовища та зниження макроекономічних ризиків. Лише за таких умов страхові компанії зможуть трансформуватися з консервативних зберігачів капіталу у повноцінних інституційних інвесторів, здатних активно впливати на економічний розвиток країни.

Список використаних джерел

1. Національний банк України. Non-bank Financial Sector Review, November 2024. URL: <https://bank.gov.ua/en/news/all/oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru-listopad-2024-roku>
2. World Bank. Global Financial Development Report 2019 / 2020: Bank Regulation and Supervision a Decade after the Global Financial Crisis. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr>
3. OECD. Insurance and Private Pensions Statistics. URL: <https://www.oecd.org/en/topics/insurance.html>
4. Міністерство фінансів України. ОВДП. URL: <https://mof.gov.ua/uk/ovdp>

ЗЕЛЕНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО ФІНАНСУВАННЯ

Прокопенко А. В., 31-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник : к. е. н., доцент Мельник К. М.

У сучасних умовах посилення кліматичних змін та екологічних викликів фінансові ринки відіграють ключову роль у забезпеченні переходу до сталого розвитку. Одним із найважливіших інструментів такого переходу є зелені облігації (green bonds), які дозволяють залучати інвестиційні ресурси для

фінансування екологічно орієнтованих проєктів. Їх поява відображає трансформацію фінансової системи, де поряд із прибутковістю дедалі більшого значення набувають екологічні та соціальні фактори.

Зелені облігації – це боргові цінні папери, кошти від розміщення яких спрямовуються виключно на фінансування екологічних проєктів, зокрема у сферах відновлюваної енергетики, енергоефективності, чистого транспорту та управління відходами, що відповідає міжнародним підходам до визначення green bonds [1]. Їх ключовою особливістю є не фінансова форма, а цільове використання коштів і обов'язкова звітність щодо досягнутого екологічного ефекту.

За структурою виділяють кілька видів зелених облігацій: стандартні (забезпечені загальними зобов'язаннями емітента), проєктні, сек'юритизовані та облігації, пов'язані з показниками сталого розвитку. Найбільш поширеними є державні та корпоративні випуски.

Світовий ринок зелених облігацій демонструє стабільне зростання. За даними Climate Bonds Initiative, у 2024 році обсяг випуску зелених облігацій становив близько 670 млрд дол. США, що складає приблизно 64% ринку сталих боргових інструментів [2]. Сукупний обсяг ринку перевищив 5,7 трлн дол. США, а загальний обсяг “зеленого” фінансування разом із суміжними інструментами досяг понад 6,9 трлн дол. [3].

Структура ринку свідчить про домінування інституційних інвесторів. У країнах, що розвиваються, фінансові установи забезпечують близько 58% випусків, тоді як корпоративний сектор – близько 21%, а держави – близько 17%. Географічно лідерами є країни Європейського Союзу, США та Китай, причому Китай у 2023 році забезпечив понад 89 млрд дол. випуску серед ринків, що розвиваються [4].

Особливістю зелених облігацій є так званий ефект “greenium” – інвестори інколи погоджуються на нижчу дохідність в обмін на екологічний ефект інвестицій. Це свідчить про зміну інвестиційної поведінки та зростання ролі ESG-факторів.

В Україні ринок зелених облігацій перебуває на початковій стадії розвитку. Формування нормативної бази розпочалося лише з 2021 року. За оцінками експертів, потенційний обсяг ринку зелених облігацій в Україні міг становити близько 173 млн дол. США у 2023 році [5]. Однак фактичні обсяги залишаються низькими, що пояснюється недостатнім розвитком ринку капіталів, високими ризиками та обмеженим колом інвесторів.

Основними потенційними емітентами в Україні є державні підприємства, енергетичні компанії та муніципалітети. Перспективними напрямками використання коштів є розвиток відновлюваної енергетики, модернізація інфраструктури та підвищення енергоефективності житлового сектору.

Попри обмежений розвиток, ринок має значний потенціал, особливо в умовах післявоєнного відновлення економіки та інтеграції до європейського фінансового простору.

Разом із тим, існують суттєві ризики. Серед них – ризик “greenwashing”, тобто формального використання статусу “зеленого” інструменту без реального

екологічного ефекту, а також регуляторна невизначеність і залежність від державної політики.

Для активізації розвитку ринку зелених облігацій в Україні необхідним є комплексний підхід, що поєднує вдосконалення інституційного середовища та стимулювання інвестиційної активності. Насамперед, доцільним є подальше удосконалення нормативно-правової бази з її гармонізацією до стандартів Європейського Союзу, що сприятиме підвищенню довіри з боку міжнародних інвесторів.

Важливу роль відіграє також забезпечення державної підтримки випусків зелених облігацій, зокрема через механізми гарантій та податкових стимулів, що дозволить знизити ризики для емітентів. Особливого значення набуває розширення участі міжнародних фінансових організацій, які можуть виступати як інвесторами, так і партнерами у реалізації екологічних проєктів. Крім того, необхідним є запровадження чітких стандартів оцінки екологічного ефекту, що забезпечить реальну відповідність проєктів принципам сталого розвитку та зменшить ризики “greenwashing”. Підвищення прозорості ринку та формування довіри інвесторів мають стати одним із ключових пріоритетів, що передбачає регулярну звітність і відкритість інформації щодо використання залучених коштів. Водночас важливо стимулювати активнішу участь банків та інституційних інвесторів, оскільки саме вони здатні забезпечити необхідний масштаб фінансування для розвитку цього сегмента фінансового ринку.

Отже, зелені облігації є важливим інструментом сучасного фінансового ринку, який забезпечує поєднання економічної ефективності та екологічної відповідальності. Світовий ринок демонструє активне зростання та високий рівень залучення інвестицій, що свідчить про зростання значущості сталого фінансування.

В Україні цей сегмент лише формується, однак має значний потенціал розвитку, особливо в умовах відбудови економіки. Реалізація комплексних заходів щодо стимулювання ринку може сприяти залученню інвестицій та забезпечити екологічну модернізацію економіки.

Список використаних джерел

1. National Securities and Stock Market Commission. The NSSMC approved Recommendations on the development of green bonds in Ukraine, 2021. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/en/komisiiia-skhvalyla-rekomendatsii-shchodo-rozvytku-zelenykh-oblihotsii-v-ukraini> (дата звернення:08.04.2026).

2. Climate Bonds Initiative. Climate Bonds released provisional 2024 GSS+ debt market figures, 2024. URL: <https://greenfinancelac.org/resources/news/climate-bonds-released-provisional-2024-gss-debt-market-figures>. (дата звернення:08.04.2026).

3. Climate Bonds Initiative. Sustainable Debt Global State of the Market, 2024. URL: <https://www.climatebonds.net/data-insights/publications/global-state-market-2024>. (дата звернення:08.04.2026).

4. IFC. Emerging Market Green Bonds Report, 2023. URL: <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/2024/emerging-market-green-bonds-2023.pdf>. (дата звернення:08.04.2026).

5. SEI. National Comprehensive Green Transition Assessment Report for Ukraine, 2025. URL: <https://www.sei.org/wp-content/uploads/2023/07/nationalcomprehensiveassessment-ukraine.pdf>. (дата звернення: 08.04.2026).

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

**Семененко С.П., здобувач освіти 11м-ф групи,
факультет економік, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Барабаш Л.В.
Уманський національний університет**

Місцеве оподаткування як складова системи публічних фінансів є предметом тривалої наукової дискусії в контексті теорії фіскального федералізму. В українській науці питання місцевих фінансів і місцевого оподаткування досліджували О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, Т. Затонацька та ін. Зокрема, О. Кириленко [1] детально проаналізувала еволюцію системи місцевих податків і зборів в Україні. На рівні міжнародних інституцій у доповіді «Fiscal Decentralisation and Inclusive Growth» [2] наголошується на необхідності розширення власної доходної бази місцевих бюджетів України як передумови сталого регіонального розвитку та ефективного відновлення.

На даний час варто виокремити кілька системних особливостей функціонування місцевого оподаткування в Україні. Перш за все, це обмежений перелік та вузька база місцевих податків і зборів. Адже, відповідно до ПКУ, до місцевих належать лише податок на майно (у складі: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортний податок; плата за землю) та єдиний податок. Такий перелік є суттєво вужчим порівняно з практикою розвинутих країн – членів ОЕСД, де місцеве оподаткування може включати місцевий прибутковий податок, муніципальний ПДВ, збори з туристичної діяльності тощо. При цьому частка місцевих податків у загальних податкових надходженнях країн - членів організації становить у середньому 17–22 %, тоді як в Україні цей показник не перевищує 6–8 % [2].

Окремим аспектом системи місцевого оподаткування є домінування єдиного податку та його регуляторна двоїстість. Запроваджений у вигляді спрощеного режиму оподаткування для малого та мікробізнесу, єдиний податок фактично перетворився на основне джерело місцевих бюджетних надходжень і водночас на інструмент масової мінімізації податкових зобов'язань великим бізнесом через схеми «дроблення».

Ще однією проблемою функціонування системи місцевого оподаткування є асиметрія фіскальних можливостей між громадами. Реформа децентралізації створила об'єднані територіальні громади зі значно диференційованим податковим потенціалом. Світовий банк виявив, що співвідношення доходів на

душу населення між найбільш і найменш забезпеченими ОТГ досягає 1:12 і більше, що унеможливує рівноцінне надання публічних послуг без суттєвих вирівнювальних трансфертів [4]. Така асиметрія є структурною вадою системи, що підриває декларовані цілі децентралізації.

Наступним актуальним питанням є обмежена автономія органів місцевого самоврядування у встановленні ставок. Попри формальне право органів місцевого самоврядування встановлювати ставки місцевих податків у межах, визначених ПКУ, на практиці ця автономія є значно звуженою. Такі жорсткі законодавчі обмеження мінімальних і максимальних ставок, а також відсутність у місцевих рад права запровадження нових видів місцевих зборів фактично нівелюють принцип фіскальної автономії.

Наразі особливої уваги потребують виклики воєнного стану та перспективи повоєнного відновлення. Повномасштабне військове вторгнення росії з 2022 р. спричинило значне скорочення дохідної бази місцевих бюджетів через переміщення бізнесу, руйнування майнових об'єктів та зменшення кількості платників на деокупованих і прифронтових територіях. IMF Country Report on Ukraine фіксує необхідність посткризової реструктуризації системи місцевого оподаткування з акцентом на зміцнення власної дохідної бази відновлюваних громад як умови їх фінансової самодостатності [5].

Система місцевого оподаткування України характеризується низкою системних суперечностей: вузькою базою місцевих податків і фактичною залежністю від єдиного джерела надходжень; обмеженою фіскальною автономією органів місцевого самоврядування в умовах формально закріпленої децентралізації; значною асиметрією податкового потенціалу; а також структурною вразливістю в умовах воєнного часу.

З огляду на зазначене, стратегічними напрямками реформування місцевого оподаткування в Україні мають стати: розширення переліку місцевих податків і зборів із наданням громадам реальних повноважень щодо їх запровадження; реформування єдиного податку в контексті усунення схем зловживання та підвищення його фіскальної ефективності; удосконалення механізму вирівнювання з метою подолання фіскальної асиметрії; гармонізація системи місцевого оподаткування з принципами ОЕСД щодо фіскальної децентралізації як складова євроінтеграційних зобов'язань України.

Список використаних джерел

1. Місцеві фінанси : підруч. / за ред. д.е.н., проф. О. П. Кириленко. 2-ге вид., доп. і перероб. Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2014. 448 с.
2. Oates W. E. Fiscal Federalism. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1972. 256 p.
3. Kim J. and S. Dougherty (eds.) Fiscal Decentralisation and Inclusive Growth, OECD Fiscal Federalism Studies. 2018. OECD Publishing. Paris/KIPF. Seoul. <https://doi.org/10.1787/9789264302488-en>.
4. Ukraine. Public Finance Review: Revenues, Expenditures and the Path to Fiscal Sustainability. Washington, D.C.: World Bank Group, 2022.
5. Tiebout C. M. A Pure Theory of Local Expenditures. Journal of Political Economy. 1956. Vol. 64 (5). P. 416–424. DOI: 10.1086/257839.

4. Adapting to the unknown: Ukraine's public finances in the third year of war. Budget 2024 performance review. URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2025/01/policy-paper-1.pdf> (дата звернення 12.04.2026).

5. International Monetary Fund. European Dept. «Ukraine: 2023 Article IV Consultation, Second Review Under the Extended Arrangement Under the Extended Fund Facility, and Requests for Modification of Performance Criteria and a Waiver of Nonobservance of Performance Criterion-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Ukraine». *IMF Staff Country Reports*. 2023. 399 p. <https://doi.org/10.5089/9798400261398.002>

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНО ВАЖЛИВИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

**Сінчук Я.М., 11м-ф група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій
Науковий керівник: Пономаренко О.В.**

У контексті сучасної трансформації фінансової системи України питання забезпечення стійкості небанківського сектору набуває стратегічного значення. Особливу роль у цьому процесі відіграють страхові компанії, які виступають не лише фінансовими посередниками, але й інструментом перерозподілу ризиків у економіці. Перехід функцій регулювання страхового ринку до Національного банку України став каталізатором глибоких інституційних змін, спрямованих на підвищення прозорості діяльності страховиків, посилення їх капіталізації та впровадження більш жорстких стандартів фінансової дисципліни. Одним із принципово нових напрямів регуляторної політики стало формування підходів до ідентифікації страхових компаній, які можуть вважатися стратегічно важливими для економіки держави. Водночас, цей процес наразі перебуває на етапі концептуального оформлення, оскільки офіційний перелік таких компаній ще не визначений. Така ситуація створює підґрунтя для наукового осмислення не лише встановлених критеріїв, але й їх практичної доцільності, а також можливого впливу на структуру та поведінку учасників страхового ринку.

Згідно з підходами, затвердженими Національним банком України у 2025 році, визнання страхової компанії стратегічно важливою передбачає одночасне виконання кількох взаємопов'язаних вимог. Насамперед ідеться про дотримання нормативів платоспроможності та мінімального рівня капіталу, що фактично виступає базовим індикатором фінансової надійності установи. За сучасних умов економічної нестабільності цей критерій набуває особливого значення, оскільки визначає здатність страховика виконувати свої зобов'язання навіть за сценаріїв підвищених ризиків [1].

Не менш важливим є критерій прозорості структури власності. Посилення вимог до розкриття кінцевих бенефіціарів свідчить про прагнення регулятора

мінімізувати ризики прихованого контролю та конфлікту інтересів [2]. У цьому контексті прозорість перестає бути формальною вимогою і перетворюється на елемент системної довіри до фінансового інституту. Третім визначальним чинником є віднесення страховика до першої групи суспільної важливості. Такий підхід фактично інтегрує кількісні (обсяги операцій, частка ринку) та якісні (взаємозв'язки з іншими учасниками фінансової системи) характеристики діяльності компанії [2]. Водночас важливо підкреслити, що остаточне рішення щодо включення до переліку стратегічно важливих страховиків має централізований характер і приймається НБУ на основі комплексного аналізу.

Попри наявність чітко визначених критеріїв, практична реалізація цього підходу в Україні поки що не відбулася. Однією з ключових причин є структурна фрагментованість страхового ринку, де значна кількість компаній функціонує в межах обмежених сегментів і не має системного впливу на економіку в цілому. У таких умовах ідентифікація дійсно значущих гравців є складним аналітичним завданням. Додатковим фактором виступає триваючий процес «очищення» ринку, у межах якого регулятор послідовно виводить з нього неактивні або фінансово нестійкі установи [3]. Цей процес, хоча і супроводжується скороченням кількості учасників, водночас створює передумови для підвищення якості ринку та його поступової консолідації.

Важливою тенденцією також є адаптація вітчизняного страхового законодавства до європейських стандартів. Орієнтація на принципи, закладені у Solvency II, свідчить про перехід від формального регулювання до ризик-орієнтованого підходу, що змінює саму логіку оцінки надійності страховиків [4]. На нашу думку, у середньостроковій перспективі формування переліку стратегічно важливих страховиків відбуватиметься не лише на основі формальних критеріїв, але й з урахуванням їх ролі у відновленні економіки країни. Зокрема, особливого значення можуть набути компанії, які активно працюють у сегментах воєнних ризиків, агрострахування та страхування критичної інфраструктури. Це означає, що критерій «стратегічності» поступово трансформуватиметься з суто фінансового показника у комплексну категорію, що включає суспільно-економічну функцію страховика.

Запровадження інституту стратегічно важливих страхових компаній матиме неоднозначний вплив на ринок. З одного боку, це сприятиме підвищенню загального рівня фінансової стабільності, оскільки дозволить регулятору зосередити увагу на ключових системоутворюючих установах. Крім того, наявність такого статусу може підвищити довіру клієнтів і інвесторів, виконуючи роль своєрідного «знаку якості». З іншого боку, існує ризик формування дисбалансів у конкурентному середовищі. Надання окремим страховикам статусу стратегічних може призвести до ефекту «привілейованого становища», коли великі компанії отримують непрямі переваги порівняно з меншими учасниками ринку. У довгостроковій перспективі це може стимулювати концентрацію капіталу та зменшення конкуренції.

Окремої уваги заслуговує ризик формування очікувань державної підтримки таких компаній у кризових ситуаціях. Подібна логіка потенційно створює моральний ризик, коли менеджмент компаній може приймати більш ризиковані рішення, розраховуючи на можливу допомогу з боку держави. У цьому контексті доцільно розглянути можливість впровадження додаткових запобіжників, зокрема підвищених вимог до корпоративного управління, стрес-тестування та планів відновлення діяльності стратегічних страховиків. Такий підхід дозволив би мінімізувати ризики без надмірного втручання у ринкові механізми.

Підсумовуючи, слід зазначити, що формування переліку стратегічно важливих страхових компаній є логічним етапом еволюції фінансового регулювання в Україні. Водночас ефективність цього інституту визначатиметься не лише формальним дотриманням критеріїв, але й здатністю регулятора гнучко адаптувати підходи до реалій ринку. Успішна реалізація цієї ініціативи можлива лише за умови поєднання жорсткого нагляду із збереженням конкурентного середовища, що, як показує практика, є завданням не менш складним, ніж саме визначення «стратегічності».

Список використаних джерел

1. Асоціація Страховий Бізнес. Хто може отримати статус критичного підприємства з 1 квітня 2025. Режим доступу: <https://insurancebiz.org/news/detail.php?ID=11733&utm>

2. Верховна Рада України. Про затвердження Змін до Положення про порядок визначення Національним банком України юридичних осіб, що є критично важливими для функціонування економіки. Постанова. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/v0013500-25?utm_#Text

3. Національний Банк України. Визначено критерії нездійснення діяльності з надання фінансових послуг. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/viznacheno-kriteriyi-nezdiysnennya-diyalnosti-z-nadannya-finansovih-poslug>

4. Пономаренко О.В. Імплементация зарубіжного досвіду розвитку страхового ринку у вітчизняну практику. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва, 2025. Вип. 106. Ч. 2 : Економіка. С. 315 – 327 DOI: 10.32782/2415-8240-2025-106-2-315-327

5. PWC. Національний банк України визначив перелік значимих фінансових компаній: що це означає для компаній, що потрапили до переліку, та які подальші дії? Режим доступу: <https://www.pwc.com/ua/uk/publications/tax-and-legal-alert/2026/nbu-vyznachyv-perelikznachymykh-finansovykh-kompanii.html>

НАПРЯМИ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ

**Скрипник О.Г., здобувачка освіти 11м-з-ф/а групи,
факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Барабаш Л.В.
Уманський національний університет**

Проблематика взаємозв'язку податкової політики та економічного зростання є однією з центральних у сучасній макроекономічній теорії та публічних фінансах. Фундаментальний внесок у дослідження цього питання здійснив R. Barro, який у моделі ендогенного зростання обґрунтував нелінійний зв'язок між рівнем оподаткування та темпами економічного розвитку: помірне оподаткування, спрямоване на фінансування продуктивних суспільних благ, стимулює зростання, тоді як надмірний податковий тягар призводить до його уповільнення [1]. Також у колективній монографії Луніної та ін. детально проаналізовано фіскальні дисбаланси в умовах реформування податкової системи України та виявлено суперечності між фіскальними та регуляторними функціями оподаткування в перехідній економіці [2]. Питання податкового навантаження на підприємницьку діяльність досліджував також Крисоватий А., який обґрунтував необхідність структурної реформи ПДВ та ПДФО як ключових чинників підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки [3]. На рівні міжнародних організацій OECD у доповіді «Tax Policy Reforms 2023» [4] наголошується на зростанні ролі прогресивного оподаткування та «зелених» фіскальних інструментів у забезпеченні сталого розвитку, що засвідчує зміщення дослідницької парадигми від суто фіскальних до поведінково-регуляторних ефектів податкової системи.

На підставі аналізу наведеної наукової бази можна виокремити чотири ключових напрями впливу податкової політики на економічний розвиток держави.

1. Вплив на інвестиційну активність та нагромадження капіталу. Рівень і структура корпоративного оподаткування безпосередньо визначають норму чистого прибутку та вартість капіталу для підприємств. При цьому ефективна податкова система має уникати оподаткування проміжних факторів виробництва з метою мінімізації виробничих викривлень. В умовах України, де тіньова економіка становить близько 30–35 % ВВП (за оцінками МВФ), надмірний фіскальний тиск підживлює ухилення від сплати податків і перешкоджає формуванню легального інвестиційного середовища.

2. Вплив на людський капітал та ринок праці. Оподаткування доходів фізичних осіб і внески на соціальне страхування формують клин між граничними витратами роботодавця та граничним доходом найманого працівника, що у сукупності визначає рівноважний обсяг зайнятості. ОЕСР фіксує, що в країнах із надмірним навантаженням на фонд оплати праці спостерігається вища питома вага неформальної зайнятості та нижча мобільність робочої сили. Для України, де сукупний рівень соціальних внесків залишається

вищим за середній показник по Центральній і Східній Європі, ця проблема набуває особливої актуальності в контексті відновлення повоєнної економіки.

3. Вплив на інновації та технологічний прогрес. Податкові стимули для науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт є визнаним інструментом підтримки інноваційної активності. Відтак зниження вартості зазначених робіт за рахунок податкових пільг генерує приріст інноваційних витрат. Таким чином, диференційована система оподаткування, що виокремлює інноваційні витрати, є дієвим інструментом технологічного розвитку для країн з перехідними економіками.

4. Фіскальна стабілізаційна функція та державні видатки. Ефект «автоматичних стабілізаторів» через прогресивне оподаткування та трансферні виплати пом'якшує циклічні коливання сукупного попиту. У розвинутих економіках автоматичні стабілізатори компенсують до 20–30 % первинного шоку ВВП. В умовах структурної нестабільності, характерної для України, оптимальна конструкція прогресивної шкали податку на доходи фізичних осіб та адресних соціальних трансфертів може суттєво посилити роль бюджету без збільшення дискреційних видатків.

Таким чином, вплив податкової політики на економічний розвиток держави є багатовимірним і опосередковується через чотири взаємопов'язані канали: інвестиційний, людського капіталу, інноваційний та стабілізаційний. Оптимальна конфігурація податкової системи передбачає досягнення балансу між достатністю фіскальних надходжень для фінансування суспільних благ і мінімізацією дестимулюючих ефектів на приватну економічну активність.

Для України, в контексті повоєнної відбудови пріоритетними напрямками реформування податкової системи мають стати: зниження ефективного навантаження на фонд оплати праці як засіб детінізації ринку праці; запровадження повноцінних механізмів для стимулювання технологічної модернізації; вдосконалення прогресивної шкали ПДФО з урахуванням автоматично-стабілізаційної функції; впровадження «зелених» фіскальних інструментів у рамках екологічної трансформації економіки.

Список використаних джерел

1. Barro R. J. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98 (5). P. S103–S125. DOI: 10.1086/261726.

2. Луніна І. О., Білоусова О. С., Фролова Н. Б. та ін. Фіскальна реформа в Україні: можливості та обмеження. Київ: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2017. 196 с.

3. Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 340 с.

4. Tax Policy Reforms 2023: OECD and Selected Partner Economies. Paris: OECD Publishing, 2023. URL: https://www.oecd.org/en/publications/tax-policy-reforms-2023_d8bc45d9-en.html (дата звернення 12.04.2026)

ЗЕЛЕНІ ОБЛІГАЦІЇ ТА КРЕДИТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

**Сліпенко Т.А, група З1к-ф, факультет економіки і підприємництва
Науковий керівник : к.е.н., доцент Мельник К.М.
Уманський національний університет**

В умовах сучасних викликів, пов'язаних із військовими діями, енергетичною кризою та залежністю від імпортованих енергоносіїв, питання забезпечення енергетичної незалежності України набуває стратегічного значення. Одним із ключових напрямів вирішення цієї проблеми є розвиток відновлюваної енергетики та впровадження енергоефективних технологій.

Зелені облигації являють собою боргові фінансові інструменти, кошти від розміщення яких спрямовуються на фінансування екологічних проєктів, зокрема у сфері відновлюваної енергетики, енергоефективності та зниження викидів парникових газів.

Зелені кредити, у свою чергу, передбачають надання банками фінансових ресурсів на реалізацію екологічно орієнтованих проєктів. Основною відмінністю таких кредитів є наявність спеціальних умов фінансування, спрямованих на стимулювання сталого розвитку.

Світовий досвід свідчить про стрімке зростання ринку зелених фінансових інструментів. Обсяг випуску зелених облигацій у світі перевищив сотні мільярдів доларів щорічно, що підтверджує високий рівень зацікавленості інвесторів у сталих фінансових продуктах.

В Україні розвиток ринку зелених фінансів лише набирає обертів. Так, у 2026 році енергетична незалежність України лишається головним завданням у межах повоєнного відновлення та євроінтеграції енергосистеми. Оскільки рух до децентралізованої генерації на базі ВДЕ вимагає чималих інвестицій, які перевищують спроможності держбюджету, особливого значення набувають «зелені» облигації та цільове еко-кредитування. Ці інструменти дають змогу залучати довгостроковий капітал від світових інституційних інвесторів для фінансування стратегічних проєктів — від вітроенергетики до біогазових установок. Застосування ESG-активів забезпечує доступ до доступніших ресурсів завдяки ефекту «greenium» (премії за екологічність) [1]. Окрім корпоративного сектору, у 2026 році ці механізми стають доступними для муніципалітетів, що дає громадам змогу будувати автономні локальні мережі для захисту важливої інфраструктури.

Роль фінансового сектору та «зеленого» кредитування. На відміну від облигацій, механізм зеленого кредитування краще пристосований для потреб малого та середнього підприємництва, а також для приватних домогосподарств. Банківська система України, переймаючи найкращі європейські практики, інтенсивно впроваджує цільові кредитні пропозиції з преференційними процентними ставками. Ці кошти спрямовуються на придбання сонячних панелей, інверторних пристроїв, теплових pomp та сучасного енергоефективного промислового обладнання.

Як констатують науковці, «імплементация» зеленого кредитування сприяє не лише прямому скороченню викидів CO₂, а й суттєвому підвищенню фінансової спроможності банківських структур завдяки диверсифікації їхніх кредитних портфелів та одержанню доступу до недорогого цільового фінансування від міжнародних фінансових інституцій (МФО), як от ЄБРР та Світовий банк» [2]. Це створює ефект мультиплікації: бізнес отримує доступ до дешевих ресурсів для модернізації, а держава – стабільність енергетичної мережі.

Однією з ключових проблем є ризик введення в оману через «зелений камуфляж» коли фінансові вливання декларуються як спрямовані на екологічні ініціативи, але насправді витрачаються на звичайні потреби. Для недопущення цього необхідне проведення ретельного зовнішнього аудиту та незалежної верифікації відповідно до прийнятих міжнародних стандартів (наприклад, Стандартів СБІ). Незважаючи на значний потенціал, ці механізми в Україні у 2026 році все ще нашоухуються на інституційні бар'єри. Головним обмежуючим фактором залишається незавершене узгодження національної класифікації (таксономії) зелених проєктів із Регламентом ЄС 2020/852 [3].

Без чіткого законодавчого визначення, що саме кваліфікується як «зелений» проєкт, доступ до європейських структурних фондів залишається обмеженим. Для стимулювання енергетичної самодостатності вкрай важливо запровадити систему державних гарантій під зелені кредити для МСБ та послабити норми обов'язкового резервування для комерційних банків, які фінансують енергоефективні ініціативи. Поєднання ринкових механізмів, підтримки закордонних партнерів та продуманої державної стратегії дасть змогу Україні не лише відновити втрачене, але й стати провідною державою у «зеленому» переході у Східній Європі.

Отже, «зелені» облігації та кредити є основними рушійними силами енергетичної перебудови України. У 2026 році ці фінансові інструменти становлять фундамент для формування нової, децентралізованої та екологічно безпечної енергосистеми. Їхнє активне використання забезпечує заміну імпортованих енергоносіїв вітчизняними ресурсами, інтегрує вітчизняну економіку у світову систему сталого фінансування та гарантує державну безпеку у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Коваленко Ю. М. Перспективи розвитку ринку зелених облігацій в Україні в умовах євроінтеграції. *Ефективна економіка*. 2023. № 5. С. 12–18. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=12045> (дата звернення: 10.03.2026).
2. Драган О. І. Фінансування енергоефективних проєктів: роль банківського сектору в умовах повоєнного відновлення. *Економічний вісник*. 2024. № 2. С. 45–52. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-54>. (дата звернення: 10.03.2026).
3. Регламент (ЄС) 2020/852 Європейського Парламенту та Ради від 18 червня 2020 року про створення системи сприяння сталому інвестуванню та

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ

Стратан Д.О., 21-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – доцент, к.е.н. Пташник С.А.

Інтеграція України у світову фінансову систему є складним і багатовимірним процесом, що охоплює поступове включення національної економіки до глобальних фінансових потоків, інституційних механізмів регулювання та міжнародних ринків капіталу. У сучасних умовах цей процес набуває особливої актуальності через необхідність відновлення економіки, залучення інвестицій та забезпечення фінансової стабільності в умовах воєнних і післявоєнних викликів. Важливу роль у цьому контексті відіграє адаптація фінансової системи України до міжнародних стандартів, посилення інституційної спроможності та поглиблення співпраці з ключовими глобальними фінансовими інституціями.

Одним із ключових напрямів інтеграції є співпраця з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема Міжнародний валютний фонд, Світовим банком та Європейським банком реконструкції та розвитку. Ці інституції забезпечують не лише фінансову підтримку, а й виступають джерелом експертної допомоги, рекомендацій щодо реформування фінансової системи та макроекономічної стабілізації. Участь у програмах МВФ дозволяє Україні підтримувати макрофінансову рівновагу, стабілізувати валютний ринок та забезпечувати фінансування дефіциту бюджету. Водночас така співпраця передбачає виконання структурних реформ, спрямованих на підвищення прозорості управління державними фінансами, реформування податкової системи та зміцнення банківського сектору.

Важливою складовою інтеграції є розвиток валютного ринку та забезпечення конвертованості національної валюти. Поступова лібералізація валютного регулювання сприяє залученню іноземного капіталу та підвищенню довіри інвесторів. Водночас надмірна відкритість фінансового рахунку без належного регуляторного контролю може створювати ризики фінансової нестабільності, зокрема у вигляді впливу капіталу та валютних криз. Тому інтеграція у світову фінансову систему потребує збалансованого підходу між лібералізацією та регуляторною обережністю.

Окрему роль відіграє розвиток банківського сектору та його відповідність міжнародним стандартам, зокрема вимогам Базельського комітету з банківського нагляду. Реформування банківської системи України, яке активно здійснювалося після 2014 року і продовжується в умовах війни, спрямоване на підвищення стійкості банків, зменшення частки проблемних кредитів та посилення регуляторного контролю з боку Національний банк України. Це

створює передумови для інтеграції українських банків у міжнародну фінансову систему та підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Не менш важливим елементом є інтеграція України до міжнародних ринків капіталу. Випуск єврооблігацій, залучення кредитів від іноземних інвесторів та участь у глобальних фінансових інструментах дозволяють забезпечувати додаткові джерела фінансування для державного та корпоративного секторів. Проте доступ до таких ринків значною мірою залежить від кредитного рейтингу країни, рівня макроекономічної стабільності та геополітичних ризиків. У воєнний період ці фактори суттєво обмежують можливості повноцінної інтеграції, однак водночас стимулюють пошук альтернативних механізмів фінансування.

Суттєвим напрямом інтеграції є також цифровізація фінансової системи. Розвиток фінансових технологій (FinTech), електронних платежів та цифрових банківських сервісів сприяє підвищенню ефективності фінансових операцій і зменшенню транзакційних витрат. Україна демонструє значний прогрес у цьому напрямі, що підвищує її привабливість для міжнародних інвесторів і сприяє інтеграції у глобальні фінансові інноваційні мережі.

Водночас процес інтеграції супроводжується низкою викликів і ризиків. Серед них слід виділити високу залежність від зовнішнього фінансування, чутливість до глобальних фінансових криз, обмежену глибину внутрішнього фінансового ринку та значні геополітичні ризики. Умови війни додатково ускладнюють інтеграційні процеси, оскільки підвищують рівень невизначеності для інвесторів і обмежують доступ до приватного капіталу. У цьому контексті особливого значення набуває міжнародна підтримка, яка компенсує недоступність ринкового фінансування.

Перспективи інтеграції України у світову фінансову систему значною мірою залежать від успішності післявоєнного відновлення, реалізації структурних реформ та поглиблення євроінтеграційного курсу. Гармонізація фінансового законодавства з нормами Європейського Союзу, підвищення прозорості бюджетної системи та посилення інституційної спроможності держави є ключовими умовами для довгострокової інтеграції. У перспективі це дозволить Україні не лише отримати доступ до більших обсягів інвестицій, але й зміцнити позиції на міжнародних фінансових ринках.

Таким чином, інтеграція України у світову фінансову систему є стратегічним процесом, що поєднує економічні, інституційні та політичні аспекти. Незважаючи на наявні виклики, вона створює фундамент для модернізації національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності та забезпечення сталого економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Національний банк України. Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2026).

2. Міжнародний валютний фонд. Ukraine: Staff Reports and Country Data. Офіційний сайт. URL: <https://www.imf.org> (дата звернення: 10.04.2026).

ТРАДИЦІ МЕЦЕНАТСТВА У ФІНАНСОВІЙ КУЛЬТУРІ УКРАЇНЦІВ: БЛАГОДІЙНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ РОДИНИ ТЕРЕЩЕНКІВ

Терещук Д., здобувач освіти 11-ф групи, факультет економіки,
підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник: Барабаш Л.В., к.е.н., доцент

Друга половина ХІХ – початок ХХ століття в Україні позначені активними соціально-економічними змінами, що супроводжувалися зростанням потреби у створенні розвиненої соціальної інфраструктури. У цей період меценатство відіграло важливу роль у соціальному розвитку держави, забезпечивши належний рівень фінансування медицини, освіти та культури. Заможні родини українців брали на себе роль благодійників, сприяючи заснуванню закладів освіти, лікарень, церков і культурних інституцій. І особливе місце серед них посідає родина Терещенків – знаних промисловців і меценатів, чия діяльність стала символом поєднання підприємницького успіху з високою соціальною відповідальністю.

Терещенки стали не просто династією успішних підприємців, а справжнім феноменом української історії. Вони пройшли шлях від козаків-чумаків до «цукрових королів» і найбільших меценатів імперії, залишивши після себе величезну культурну й архітектурну спадщину. Основи багатства родини заклав Артемій Якович Терещенко: почавши з дрібної торгівлі в Глухові, він заробив капітал на постачанні армії під час Кримської війни. Також він одним з перших зрозумів перспективність цукрової промисловості, а його девіз «Primum vivere, deinde philosophari» (Спочатку жити, потім філософствувати) згодом трансформувався у родинне гасло на дворянському гербі: «Прагненням до суспільних користей». Найбільшого розквіту імперія Терещенків досягла за синів Артемія – Ніколи та Федора: вони заснували «Товариство цукрових та рафінадних заводів братів Терещенків», що контролювало значну частку ринку цукру. На піку могутності родина володіла понад 150 тисячами десятин землі та численними заводами на території сучасної України [1].

Водночас Терещенки переймалися майбутнім України та українського народу, зробивши благодійність інструментом формування фінансової культури українців, що охопила низку сфер життя:

1) освіту та науку, в межах якої на пожертви родини були побудовані училище, чоловіча та жіноча гімназії, педагогічний інститут, а також будівлі сьгоднішніх Національного транспортного університету та Київського національного університету театру, кіно і телебачення імені І. К. Карпенка-Карого.

2) за підтримки Миколи Терещенка у сферах здоров'я та соціальної допомоги було збудовано лікарню святої Єфросинії, притулок для малолітніх сиріт, лікарню для чорноробів, амбулаторії та лікарні для Маріїнського Червоного Хреста. Окремо здійснювалася фінансова підтримка Маріїнського дитячого будинку.

3) Терещенки були великими поціновувачами культури та мистецтва, тому створили власні картинні галереї та музей, що лягли в основу Київської картинної галереї.

4) завдяки фінансовій підтримці Терещенків у Києві були зведені численні будівлі, що згодом стали пам'ятками архітектури. Сюди відносяться: Національний художній музей України, Троїцький народний дім, театральний інститут імені Карпенка-Карого та ін. [1].

Родина Терещенків витратила до 80% своїх прибутків на благодійність, що вимірювалося мільйонами карбованців. Їхні заводи виробляли близько 10% усього цукру Російської імперії, а доходи від понад 160 тисяч гектарів землі спрямовувалися на фінансування соціальних проєктів. Таким чином вони забезпечили створення освітніх, медичних, культурних та духовних інституцій, які стали основою соціальної інфраструктури Києва та інших міст. [2]

Особливо значущим був внесок родини Терещенків у створення лікарень і навчальних закладів, які й донині функціонують, задовольняючи потреби суспільства. Зокрема, Олександрівська лікарня в Києві, збудована за їхні кошти, залишається одним із провідних медичних центрів столиці. Заснований родиною Глухівський учительський інститут нині перетворився на сучасний педагогічний університет, що готує нові покоління освітян. Таким чином, спадщина Терещенків унікальна тим, що їхні благодійні проєкти не стали лише історичним надбанням, а продовжують активно діяти й сьогодні, підтверджуючи тривалий і реальний вплив меценатської діяльності родини на соціальний розвиток України.

Внесок родини Терещенків у розвиток українського меценатства має особливе значення, адже вони показали, що доброчинність може бути не епізодичним жестом, а системною стратегією, що формує майбутнє суспільства. Їхня діяльність у медицині, освіті та культурі створила інституції, що працюють і сьогодні, доводячи: справжнє меценатство має довготривалий ефект. Саме завдяки таким прикладам сучасне меценатство сприймається як важливий інструмент розвитку держави та громади, формуючи фінансову культуру нації. Воно допомагає вирішувати соціальні проблеми, підтримує таланти, розвиває культуру й освіту там, де державні ресурси обмежені. Меценатство формує відповідальне суспільство, де успіх бізнесу поєднується з турботою про людей. Терещенки довели, що інвестиції в людей – найцінніші. Їхній приклад актуальний і сьогодні: меценатство не лише збагачує культуру та освіту, а й створює основу для сталого розвитку країни та формує традиції фінансової культури.

Список використаних джерел:

1. Родина Терещенків: цукрові магнати та меценати, які змінили Київ. URL: <https://givingtuesday.ua/statti/rodyna-tereshhenkiv-czukrovi-magnaty-ta-meczenaty-yaki-zminyly-kyuiv/> (дата звернення: 02.04.2026).

2. Родина Терещенків – меценати Києва. Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського. URL: <https://kumlk.kpi.ua/arch/node/1311> (дата звернення: 02.04.2026).

ВПЛИВ НЕОБАНКІВ НА РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Федечко Т.Р, 21-ф група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник: к.е.н. доцент Бондаренко Н.В.

В умовах активної цифровізації економічних процесів банківська система трансформується під впливом стрімкого розвитку фінансових технологій. Концепція необанкінгу орієнтована на максимально повне задоволення потреб клієнтів шляхом скорочення часових, фінансових та психологічних витрат, а також усунення недоліків, характерних для взаємодії з традиційними банківськими установами. Ефективність функціонування необанків значною мірою залежить від наявності дієвої нормативно-правової бази, рівня економічного розвитку країни та фінансової обізнаності населення.

Розвиток необанкінгу зумовлений зростанням попиту на оперативні, доступні та зручні фінансові послуги, а також посиленням ролі мобільних технологій у повсякденному житті населення. Особливої інтенсивності процес цифровізації фінансового сектору набув після пандемії COVID-19, що спричинило масовий перехід клієнтів до дистанційних каналів обслуговування [1].

Необанк (інтернет- або цифровий банк) доцільно розглядати як фінтех-компанію, що надає повний спектр банківських послуг у цифровому форматі без створення традиційної мережі відділень. Надання послуг здійснюється виключно онлайн, а конкурентні переваги формуються за рахунок використання інноваційних технологій і високого рівня якості дистанційної взаємодії з клієнтами. Водночас інтернет-банкінг є формою організації банківської діяльності, що забезпечує доступ до фінансових сервісів через вебсайти або мобільні застосунки без необхідності фізичного відвідування установи [2, 7].

Ключовою метою функціонування необанків є максимізація рівня задоволення клієнтів шляхом мінімізації часових, фінансових і організаційних витрат при отриманні банківських послуг. Такі установи забезпечують можливість здійснення фінансових операцій у режимі 24/7 незалежно від місця перебування користувача.

Станом на 2025 рік у світі функціонує понад 300 необанків, зокрема їх кількість досягла 312 установ, що свідчить про стрімке зростання популярності цифрових фінансових сервісів. Загальна кількість користувачів необанків, за прогнозами, становить близько 394 млн осіб [3].

Популярність необанків значною мірою пояснюється зручністю використання та швидкістю доступу до послуг. Після проходження ідентифікації клієнти отримують можливість відкриття віртуальних карток та користування широким спектром фінансових інструментів, серед яких: рахунки та платіжні операції, кредитування, інвестиційні продукти, депозитні послуги тощо. Водночас сучасні необанки активно впроваджують інноваційні формати,

зокрема P2P-кредитування, краудфандингові платформи, роботизованих фінансових консультантів, а також операції з криптовалютами.

Серед ключових переваг необанків порівняно з традиційними банківськими установами доцільно виділити відсутність витрат на утримання фізичної інфраструктури, зниження витрат на документообіг, можливість дистанційного управління рахунками, високу швидкість проведення операцій, цілодобову доступність сервісів, зручність мобільних застосунків і широкий спектр фінансових продуктів.

Водночас розвиток необанкінгу супроводжується низкою викликів, зокрема необхідністю значних інвестицій у цифрову інфраструктуру, підвищеними ризиками кіберзагроз, можливими технічними збоями, недостатнім рівнем довіри з боку населення та низькою фінансовою грамотністю окремих соціальних груп. Додатково слід зазначити, що прибутковість багатьох необанків залишається обмеженою через орієнтацію на швидке масштабування клієнтської бази та завоювання ринку.

Поява необанків істотно трансформувала функціонування традиційних банківських установ, що проявляється у посиленні конкуренції на фінансовому ринку, активізації розвитку цифрових сервісів, зростанні клієнтоорієнтованості та прискоренні впровадження інноваційних технологій. Крім того, необанки відіграють важливу роль у підвищенні рівня фінансової інклюзії шляхом розширення доступу до банківських послуг для широких верств населення [4].

В Україні розвиток необанкінгу є перспективним напрямом модернізації банківського сектору. Одним із найбільш успішних прикладів є Monobank, який функціонує на базі ліцензії традиційного банку та забезпечує повністю дистанційне обслуговування клієнтів. Станом на початок 2024 року кількість користувачів застосунку перевищила 8 млн осіб. Упродовж останніх років банк активно розширює функціонал, впроваджуючи інноваційні сервіси [5].

Застосунок Monobank займає провідні позиції у Google Play та App Store серед фінансових сервісів України, а щоденна аудиторія перевищує 1,3 млн користувачів. Банк також активно розвиває напрям інвестування, зокрема впроваджує можливість придбання акцій іноземних компаній через мобільний застосунок [6]. Іншим прикладом є необанк «Власний рахунок», орієнтований на клієнтів мережі Сільпо. Він надає базові фінансові послуги та функціонує на базі ліцензії Восток Банк [5].

Порівняльний аналіз українських необанків свідчить, що Monobank пропонує одну з найвищих ставок за депозитами, тоді як Sportbank, Todobank та O.bank не надають депозитних продуктів. Найбільш конкурентоспроможним і популярним залишається Monobank [7; 8; 9].

Отже, необанки виступають важливим чинником трансформації сучасної банківської системи, стимулюючи цифровізацію, посилення конкуренції та підвищення рівня клієнтоорієнтованості фінансових установ. Вони забезпечують швидкий, зручний і доступний формат надання послуг, водночас сприяючи розширенню фінансової інклюзії. Незважаючи на наявні ризики та виклики, необанкінг має значний потенціал розвитку, а його подальше

поширення сприятиме модернізації банківського сектору як на глобальному рівні, так і в Україні.

Список використаних джерел:

1. Fitsak S. Essential Features for Neobanks. Softjourn. 2024. URL: <https://softjourn.com/insights/essential-features-for-neobanks> (дата звернення 06.04.2026)
2. Які необанки працюють в Україні: огляд. URL: <https://psm7.com/uk/fintech/yaki-neobanki-praczuuyut-v-ukrayini-oglyad.html> (дата звернення 05.04.2026)
3. Top Neobanks of 2024: Revolutionizing the Banking Industry. SDK.finance. 2025. URL: <https://sdk.finance/top-neobanks-of-2024-revolutionizing-the-banking-industry/> (дата звернення 06.04.2026)
4. Банкінг майбутнього: трансформація форми або суті. URL: <https://www.terrasoft.ru/financial-services/insights/future-banking> (дата звернення 04.04.2026)
5. Monobank: його переваги та інструкція користування. Нові Кредити. 2024. URL: <https://novikredyty.com.ua/monobank-jogo-perevagy-ta-instrukcziya-korystuvannya/> (дата звернення 08.04.2026)
6. Офіційний сайт Monobank. URL: <https://www.monobank.com.ua/> (дата звернення 06.04.2026)
7. Fintech Insider. Банку «Власний рахунок» – 1 рік: як перший цифровий банк у ритейлі став банком про турботу. 2022. URL: <https://fintechinsider.com.ua/banku-vlasnyj-rahunok-1-rik-yak-pershyj-czyfrovyj-bank-v-rytejli-stav-bankom-pro-turbotu/> (дата звернення 01.04.2026)
8. Савченко Ю. Чи є в Україні віртуальні банки? Finance.ua. 2015. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/359990/avtorski-kolonky-chy-ye-v-ukrayini-virtualni-banku> (дата звернення 05.04.2026)
9. В Україні запустили перший необанк. 2017. URL: <https://hromadske.ua/posts/v-ukraini-zapustyly-pershyi-mobilnyi-bank-bez-viddilen> (дата звернення 02.04.2026)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ УМОВ

**Цистанов В.В., 31-ф група, факультет економіки і підприємництва
Науковий керівник к.е.н. доцент Колотуха С.М.**

Фінансовий ринок є важливим елементом фінансової системи будь-якої держави та відіграє значну роль у забезпеченні ефективного функціонування національної економіки. Його функціонування регулюється на законодавчому рівні, а основне призначення полягає у перерозподілі фінансових ресурсів між суб'єктами підприємницької діяльності, населенням і державою. Завдяки фінансовому ринку відбувається рух капіталу від власників тимчасово вільних коштів до економічних суб'єктів, які потребують фінансових ресурсів для

розвитку виробництва, реалізації інвестиційних проектів або задоволення інших економічних потреб[1].

Склад фінансового ринку України включає сукупність різних сегментів, які відрізняються між собою за видами фінансових інструментів, строками обігу активів та учасниками. До основних складових фінансового ринку належать грошовий ринок, ринок капіталів, валютний ринок та страховий ринок. Кожен із цих сегментів виконує певні функції у системі фінансових відносин, забезпечує ефективний рух фінансових ресурсів та має свої проблеми[2].

Грошовий ринок забезпечує обіг короткострокових фінансових ресурсів. На цьому ринку здійснюються операції з короткостроковими фінансовими інструментами, строк обігу яких зазвичай не перевищує одного року. До основних інструментів належать банківські кредити, депозитні сертифікати, казначейські векселі, комерційні векселі та інші короткострокові фінансові активи. Основними учасниками грошового ринку виступають банки, фінансові установи, підприємства, держава та населення. Також двома важливими функціями можна вказати забезпечення підтримання ліквідності фінансової системи та сприяння ефективному функціонуванню банківського сектору.

Основні проблеми:

- Жорстка монетарна політика Національного банку України, що обмежує доступ до кредитного ринку;
- Високі відсоткові ставки, які знижують доступність до кредитів;
- Обмежений доступ малого та середнього бізнесу до фінансування;
- Ризики неповернення кредитів, зниження ділової активності;
- Недостатня активність на міжнародному кредитному ринку

Призначення ринку капіталів полягає у забезпеченні довгострокового фінансування економіки. На цьому ринку здійснюється обіг довгострокових фінансових інструментів, таких як акції, облігації та інші цінні папери. Він відіграє важливу роль у розвитку підприємництва, оскільки дозволяє суб'єктам підприємницької діяльності залучати інвестиційні ресурси для реалізації інноваційних проектів, модернізації виробництва та розширення підприємницької діяльності. Крім того, цей ринок створює можливості для інвесторів отримувати дохід від вкладення коштів у фінансові активи.

Основні проблеми:

- Низька ліквідність та незначні обсяги торгів;
- Обмежена кількість фінансових інструментів;
- Низький рівень біржової інфраструктури;
- Недосконалий механізм захисту інвесторів з боку Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку;
- Низька довіра населення до фондового ринку;
- Недостатній інформаційний простір щодо діяльності фондового ринку.

Валютний ринок забезпечує проведення операцій з купівлі та продажу іноземних валют, а також регулює валютні відносини між учасниками ринку. Функціонування валютного ринку має важливе значення для розвитку міжнародної торгівлі, залучення іноземних інвестицій, підтримання стабільності національної валюти та розвитку інтеграційних процесів.

Основними учасниками ринку є банки, суб'єкти підприємницької діяльності, державні органи та інші фінансові установи. В Україні регулятором є Національний банк України, який здійснює контроль за валютними операціями та забезпечує стабільність валютного курсу[2].

Основні проблеми:

- Значна залежність курсу гривні від зовнішньої фінансової допомоги;
- Адміністративні валютні обмеження в умовах воєнного стану;
- Високий рівень валютних ризиків;
- Відтік капіталу за кордон;
- Необхідність постійного втручання Національного банку України щодо стабілізації національної грошової одиниці.

Страховий ринок забезпечує захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб. Основною функцією є перерозподіл ризиків між учасниками економічних відносин шляхом створення спеціальних страхових фондів. Через механізми страхування здійснюється компенсація збитків у разі настання страхових випадків, що сприяє підвищенню фінансової стабільності суб'єктів підприємницької діяльності та громадян. Страхові компанії, які діють на цьому ринку, надають різноманітні страхові послуги, включаючи майнове страхування, страхування життя, медичне страхування та інші види.

Основні проблеми:

- Низький рівень страхування населення;
- Недовіра до страхових компаній;
- Недостатній розвиток довгострокових видів страхування, страхування життя;
- Проблеми зі страховими виплатами;
- Значний вплив воєнних ризиків;
- Низький рівень запровадження нових видів страхування в контексті сучасних умов.

Важливе значення для розвитку фінансового ринку має його інфраструктура, яка включає фондові біржі, депозитарні установи, розрахунково-клірингові центри та інші організації, що забезпечують здійснення фінансових операцій. Розвинена інфраструктура сприяє підвищенню прозорості фінансових операцій, захисту прав інвесторів та ефективному функціонуванню ринку цінних паперів.

Основні проблеми:

- Недостатній рівень розвитку фондових бірж;
- Слабка інтеграція у світові фінансові ринки;
- Низька прозорість окремих фінансових операцій;
- Обмежена кількість активних учасників ринку.

Таким чином, фінансовий ринок України має складну багаторівневу структуру та включає різні сегменти, які тісно взаємодіють між собою, та сприяють розвитку національної економіки, залученню інвестицій, підвищенню фінансової стабільності та забезпеченню економічного зростання держави, характеризується наявністю значної кількості структурних проблем, пов'язаних

із воєнними умовами, економічною нестабільністю та недостатнім рівнем розвитку окремих сегментів.

Список використаних джерел

1. Про фінансові послуги та фінансові компанії: Закон України від 14.12.2021. № 1953-IX. zakon.rada.gov.ua. № 3-4, ст.10. (дата звернення 14.03.2026)

2. Про фінансові ринки. bank.gov.ua. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/about> (дата звернення 16.03.2026)

СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

**Цистанов В. В. 31-ф група, факультет економіки і підприємництва
Науковий керівник: к.е.н. доцент Мельник К. М.**

Ринок цінних паперів є важливою частиною фінансового ринку України, адже саме через нього відбувається залучення інвестицій у національну економіку. Він дає можливість державі, підприємствам і окремим громадянам залучати фінансові ресурси через випуск і обіг різних фінансових інструментів, таких як акції та облігації. В Україні цей ринок уже сформований, проте його розвиток й досі залишається на низькому рівні.

Важливу роль у розвитку ринку цінних паперів відіграє державне регулювання. З одного боку, воно необхідне для забезпечення прозорості та захисту прав інвесторів, але з іншого – надмірне регулювання стримує розвиток ринку. Правові засади такого регулювання визначені Законом України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» [1].

На сьогодні український ринок цінних паперів характеризується тим, що основну роль у ньому відіграють державні облігації. У січні 2026 року обсяг організованого ринку склав 114 млрд грн, що на 16 млрд грн перевищує показник аналогічного періоду минулого року завдяки активності торгів ОВДП. Позаорганізований ринок зріс на 2,8 млрд грн до 39,5 млрд грн, де основну структуру формували державні облігації, інвестиційні сертифікати та векселі. Водночас на товарних біржах зафіксовано оборот у 30,6 млрд грн: попри річне скорочення, у порівнянні з груднем спостерігається зростання на 4 млрд грн, а значну частку операцій забезпечив ринок електричної енергії [2].

Державні облігації є найбільш популярним інструментом, оскільки вважаються найбільш надійними, особливо в умовах воєнного стану. Через це акції та облігації підприємств залишаються менш розвиненими. Бізнес рідко використовує фондовий ринок для залучення коштів, оскільки це складно, дорого, ризиковано і не завжди вигідно в сучасних умовах воєнного стану та нестабільної економіки.

Активність на фондових біржах залишається низькою: обсяги операцій незначні, а кількість реальних учасників обмежена. Частково це пов'язано з тим, що багато операцій відбуваються поза біржами, що знижує прозорість ринку.

Крім того, інвестори часто не довіряють фінансовим інструментам через попередній негативний досвід і недостатній рівень захисту їх прав.

Рівень прозорості діяльності емітентів також не з найвищих. В Україні ця проблема залишається актуальною, оскільки не всі компанії повністю розкривають свою справжню фінансову інформацію або роблять це несвоєчасно. У результаті інвестори не завжди можуть об'єктивно оцінити ризики, що знижує їхню зацікавленість у вкладенні коштів [3].

Ситуацію ускладнює загальний економічний стан країни. Воєнні дії значно вплинули на інвестиційну спроможність та бажання населення: ризики зросли, а бажання вкладати кошти, особливо в довгострокові інструменти, відповідно зменшилися. У таких умовах інвестори обирають більш безпечні варіанти, що ще більше стримує розвиток ринку цінних паперів [3].

Також необхідно звернути увагу, що в Україні слабо розвинена інвестиційна культура серед населення. Більшість населення не розглядає купівлю цінних паперів як спосіб примноження коштів, а обирають лише депозити під малий відсоток або взагалі зберігають гроші готівкою. Це пов'язано з низькою фінансовою грамотністю і з недовірою до фінансових інститутів. В такому випадку гроші знецінюються швидше, а люди так і продовжують жити не розуміючи потреби в інвестиціях.

Та попри всі ці проблеми, ринок цінних паперів в Україні має певні перспективи розвитку. Одним із ключових напрямів є вдосконалення законодавства та наближення його до європейських стандартів. Це допоможе зробити ринок більш прозорим і зрозумілим, що зможе зацікавити як державних, так і іноземних інвесторів.

Важливим кроком є також розвиток інфраструктури, зокрема впровадження сучасних технологій, що дозволить спростити доступ до ринку й зробити операції зручнішими, та цифровізації, адже у світі активно розвиваються онлайн-платформи для інвестування, що робить ринок більш доступним для широкого кола людей. В Україні цей процес лише набирає обертів.

Напрямом для розвитку моду бути розширення фінансових інструментів. Зараз ринок досить обмежений, тому поява нових інструментів, таких як деривативи або більш активний розвиток корпоративних облігацій, може значно поживити ситуацію. Це дасть інвесторам більше можливостей для вибору і зменшення ризиків.

Не менш важливим є підвищення фінансової грамотності населення. Якщо люди почнуть краще розуміти, як працює фондовий ринок, вони активніше братимуть у ньому участь, а не зберігатимуть кошти на депозитах, чи взагалі у готівці. Це створить внутрішній попит на фінансові інструменти і стане одним із драйверів розвитку ринку [4].

Окремо варто виділити інтеграцію України у світові фінансові ринки. Залучення іноземних інвесторів, співпраця з міжнародними фінансовими організаціями та адаптація до міжнародних стандартів можуть суттєво підвищити рівень розвитку ринку цінних паперів. Але варто розуміти що для іноземних інвесторів важливою є репутація українського фінансового ринку на

міжнародному рівні. Тому для їх залучення необхідно забезпечити стабільність законодавства, прозорість діяльності компаній та ефективну судову систему [3].

Отже, ринок цінних паперів України наразі перебуває на початкових етапах розвитку, реформ та трансформації. Він має як суттєві проблеми, так і значний потенціал. Подальший розвиток буде залежати від: ефективності державної політики, законів про регулювання, рівнем економічного розвитку країни, та безпекової ситуації в країні. Без стабільного зростання економіки, розвитку бізнесу та підвищення доходів населення складно очікувати активного розширення фондового ринку.

Список використаних джерел

1. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки. Закон України № 3480-IV zakon.rada.gov. № 31, ст. 268. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15t> (дата звернення : 19.03.2026).

2. Дайджест НКЦПФР: динаміка торгів цінними паперами - січень 2026. nssmc.gov. 24.02.2026. URL: <https://surl.li/qsgtye> (дата звернення : 21.03.2026).

3. 2024 Investment Climate Statements: Ukraine. U.S. Department of State. URL: <https://2021-2025.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/ukraine/> (дата звернення : 23.03.2026).

4. Віктор Пинзенік: Українці не готові витягнути гроші з-під матраца та інвестувати, бо страшно. espreso.tv. 27.08.2021. URL: <https://espresso.tv/viktor-pinzenik-ukraintsi-ne-gotovi-vityagnuti-groshi-z-pid-matratsa-ta-investuvati-bo-strashno/> (дата звернення : 23.03.2026).

ТРАНСФОРМАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІД ВПЛИВОМ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Шиманська П.О., студентка групи 31-кф, факультет економіки і підприємництва

Науковий керівник : к.е.н., доцент Мельник К.М.

Уманський національний університет

Воєнний стан в Україні, запроваджений у 2022 році, суттєво вплинув на всі сфери економічної діяльності, зокрема й на банківський сектор. Банки є ключовою інституцією фінансової системи, забезпечують рух капіталу, стабільність розрахунків та підтримку інвестиційних процесів. У період збройної агресії їх роль значно посилилася, оскільки саме банківська система забезпечує функціонування платіжної інфраструктури, фінансування бізнесу та державного сектору, а також підтримує макроекономічну стабільність. У цих умовах банківський бізнес зіткнувся з новими ризиками, такими як зниження економічної активності, загрози кібербезпеці, необхідність оперативної адаптації процесів, зміна кредитної політики та поведінки клієнтів [1].

Особливої актуальності в умовах воєнного стану набуває дослідження трансформації банківської діяльності саме в аграрній сфері, оскільки агропромисловий комплекс залишається однією з ключових галузей

національної економіки та важливим джерелом валютних надходжень держави. Попри складні умови ведення господарської діяльності, зумовлені руйнуванням інфраструктури, логістичними обмеженнями, мінною небезпекою та зростанням виробничих витрат, аграрний сектор продовжує функціонувати та потребує стабільної фінансової підтримки. У зв'язку з цим банківські установи змушені адаптувати свої фінансові інструменти, кредитні програми та механізми управління ризиками до нових реалій воєнної економіки. Аналіз таких змін дозволяє визначити ефективність взаємодії банківської системи з аграрними підприємствами, а також окреслити перспективи подальшого розвитку фінансового забезпечення аграрного виробництва в умовах післявоєнного відновлення економіки України.

Запровадження воєнного стану спричинило різке зростання невизначеності, що вплинуло на платоспроможність населення, фінансову стабільність підприємств та рівень довіри до фінансових інститутів. Серед основних викликів для банківського бізнесу можна виділити зростання кредитних ризиків. Війна призвела до зниження доходів бізнесу, руйнування інфраструктури та призупинення діяльності багатьох підприємств. Це спричинило збільшення частки проблемних кредитів та потребу у формуванні додаткових резервів. Також суттєвими є операційні ризики. Банки змушені були забезпечити безперервність роботи відділень, дата-центрів, банкоматної мережі, а також гарантувати захист інформаційних систем в умовах посиленних кіберзагроз. Важливим питанням стало підтримання ліквідності банків і забезпечення безперебійних платежів, зокрема під час пікових навантажень та переміщення населення. Зміна клієнтської поведінки також чинить суттєвий вплив на стан сучасного банківського бізнесу. Зростання попиту на дистанційні банківські послуги, мобільний банкінг, онлайн-платежі вимагало від банків модернізації цифрової інфраструктури [2]. Попри значні труднощі, банківська система України зберегла стабільність та продовжила виконувати ключові функції, що свідчить про високий рівень її стійкості.

Національний банк України оперативно запровадив низку заходів для стабілізації банківської сфери та зменшення впливу війни на фінансовий сектор. Основними напрямками регуляторної політики стала ціла низка заходів: посилення контролю за ліквідністю та збереження достатнього обсягу валютних резервів; тимчасові регуляторні послаблення щодо формування резервів, звітності та нормативів капіталу; валютні обмеження для стабілізації курсу гривні; підтримка безготівкових розрахунків та розвиток платіжної інфраструктури; кредитні програми державної підтримки, зокрема «5-7-9%», які стали важливим джерелом фінансування для малого та середнього бізнесу. Завдяки таким заходам банківський сектор уникнув системної кризи та зміг продовжувати операційну діяльність навіть у найбільш складні періоди війни [3].

У воєнний період банківські установи були змушені адаптувати свої бізнес-моделі до нових умов. Основні напрями трансформації включають цифровізацію банківських послуг, оскільки попит на онлайн-банкінг зріс у кілька разів, що стимулювало розвиток мобільних застосунків, електронних платежів,

дистанційної ідентифікації клієнтів. Цифрові технології дозволили банкам працювати навіть у регіонах з тимчасово обмеженим фізичним доступом до відділень.

Також відбуваються зміни в кредитній політиці. Банки посилили вимоги до позичальників, збільшили частку державних програм кредитування, диверсифікували ризики. Основним джерелом нового кредитування стало фінансування оборонної промисловості, критичної інфраструктури та малого бізнесу.

На сучасному етапі підвищується увага до кібербезпеки. Воєнні дії супроводжуються значним зростанням кіберзагроз, тому банки активно інвестують у захист інформаційних систем, багатофакторну аутентифікацію, кібермоніторинг та інші IT-рішення [4].

Оптимізація мережі відділень відіграє не останню роль у трансформації банківського бізнесу в умовах воєнного стану. З огляду на зміни у територіальному розташуванні населення та безпекові ризики банки переформатували мережі відділень, активно впроваджували мобільні сервіси та безпілотні банкомати.

Попри труднощі та виклики, з якими стикається економіка України в умовах воєнного стану, банківський бізнес у післявоєнний період все ж має обнадійливі перспективи для розвитку.

Відновлення економіки України після війни потребуватиме значних фінансових ресурсів, що відкриває нові можливості для банків. Ключовими перспективами є участь у великих інвестиційних проєктах відбудови країни; розвиток фінтех-сектору та партнерств між банками й технологічними компаніями; розширення кредитування бізнесу та населення; інтеграція українського банківського сектору до європейського фінансового простору; підвищення ролі ризик-менеджменту та комплаєнсу. Ефективність цих напрямів залежатиме від стабільності макроекономічного середовища та продовження реформ у фінансовому секторі [5].

Банківський бізнес України продемонстрував високу гнучкість та здатність адаптуватися до екстремальних умов війни. Завдяки оперативним регуляторним рішенням, цифровим технологіям та ефективній системі управління ризиками банківська система змогла забезпечити безперебійне функціонування фінансової інфраструктури держави.

Попри значні виклики, банківський сектор зберіг стабільність і виконує важливу роль у підтримці економіки, фінансуванні бізнесу та державних потреб. У післявоєнний період саме банківська система стане одним із ключових драйверів економічного розвитку та відбудови України.

Важливою складовою цієї трансформації є підтримка аграрного сектору, який залишається стратегічно важливим для економічної стабільності та продовольчої безпеки України. Умови воєнного стану зумовили необхідність адаптації банківських фінансових інструментів до потреб аграрних підприємств, зокрема через розширення програм пільгового кредитування, державних гарантій та партнерських фінансових ініціатив. Банки відіграють ключову роль у забезпеченні аграріїв обіговими коштами, фінансуванні посівної та збиральної

кампаній, а також у підтримці інвестицій у модернізацію агровиробництва. Таким чином, подальший розвиток ефективної взаємодії між банківським сектором та аграрною сферою стане важливим чинником відновлення економічного потенціалу держави та забезпечення її сталого розвитку в післявоєнний період.

Список використаних джерел

1. Рисін В., Печенко Р. Структурні зміни на ринку фінансових послуг в Україні: вплив війни. *SEMI*. Т. 8. № 1. 2024. URL : <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journalpaper/2024/may/34568/240386market-24-35.pdf> (дата звернення 16.03.2026 р.)
2. Стойка В. Вплив війни на банківську систему України. *Central European Review of Economics & Finance*. Т. 43. № 2. 2023. URL : <https://www.oeconomia.pl/ceref/article/view/2843> (дата звернення 17.03.2026 р.)
3. Садура О., Підгайна А. Фінансова стабільність банківської системи України в умовах війни. *Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*. 2023. № 4. URL : https://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2023/11/ujae_2023_r04_a03.pdf (дата звернення 16.03.2026 р.)
4. Ткаченко О. Вплив цифровізації на трансформацію банківського сектору. *Вісник економіки*. 2024. № 4. С. 105-121 URL : <https://dspace.wunu.edu.ua/items/cd97c302-b735-494d-b4fb-b5ddba1a4527> (дата звернення 17.03.2026 р.)
5. Панченко Н., Балацька В., Татяніна С. Інновації у банківській діяльності в умовах воєнного стану. *Молодий вчений*. 2023. № 5 (117). URL : <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/5866> (дата звернення 17.03.2026 р.)

ЦИФРОВІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ЯК КЛЮЧОВИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Ярушкевич Д. В. , 31-ф групи факультету економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник : к. е. н., доцент Мельник К. М.

Цифровізація банківських послуг є одним із найважливіших напрямів розвитку фінансового сектору України в сучасних умовах. Вона передбачає активне використання інформаційно-комунікаційних технологій для вдосконалення банківської діяльності, підвищення ефективності управління та якості обслуговування клієнтів.

Сучасний етап розвитку банківської системи характеризується активним впровадженням інноваційних технологій. Банки використовують інструменти аналізу великих масивів даних, алгоритми машинного навчання та елементи штучного інтелекту для підвищення точності оцінки кредитоспроможності клієнтів, прогнозування фінансових ризиків та формування індивідуальних

пропозицій. Це дозволяє значно підвищити рівень персоналізації банківських послуг і ефективність управлінських рішень [1].

Однією з ключових тенденцій є зростання обсягів безготівкових розрахунків. За інформацією Національного банку України, частка безготівкових операцій із використанням платіжних карток стабільно перевищує 70 % від загального обсягу транзакцій. Це свідчить про поступову зміну платіжних звичок населення та перехід до цифрових фінансових інструментів. Розвиток електронних платежів сприяє підвищенню прозорості економіки та зменшенню частки тіньових операцій .

Важливу роль у цифровій трансформації відіграє мобільний банкінг. Мобільні додатки банків надають можливість здійснювати широкий спектр фінансових операцій у режимі реального часу, що значно підвищує зручність користування банківськими послугами [2]. Користувачі можуть контролювати свої фінанси, оплачувати послуги, здійснювати перекази та оформлювати кредити без відвідування банківських відділень.

Значного поширення набули системи дистанційної ідентифікації клієнтів. Зокрема, система BankID забезпечує можливість підтвердження особи в онлайн-режимі для отримання як банківських, так і державних послуг. Це суттєво спрощує доступ до фінансових сервісів та сприяє розвитку електронного урядування [3].

Розвиток фінтех-технологій є ще одним важливим чинником цифровізації. Інноваційні рішення дозволяють автоматизувати фінансові процеси, підвищити швидкість обробки операцій та знизити витрати банківських установ. Взаємодія банків із фінтех-компаніями сприяє впровадженню нових продуктів і послуг, що відповідають сучасним потребам клієнтів .

Важливим напрямом є впровадження концепції Open Banking, яка передбачає обмін фінансовими даними між різними установами через API. Це відкриває нові можливості для створення комплексних фінансових продуктів і сервісів, підвищує рівень конкуренції на ринку та стимулює інноваційний розвиток банківської сфери [1].

Цифровізація банківських послуг має позитивний вплив на економічний розвиток країни. Зокрема, вона сприяє розширенню доступу населення до фінансових ресурсів, що є важливим елементом фінансової інклюзії. Онлайн-банкінг дозволяє отримувати фінансові послуги незалежно від місця проживання, що особливо важливо для жителів віддалених регіонів .

Водночас цифрова трансформація супроводжується певними ризиками. Найбільш суттєвими є загрози кібербезпеці, пов'язані зі зростанням кількості онлайн-операцій. Це вимагає від банків впровадження сучасних систем захисту інформації, а також постійного вдосконалення механізмів протидії шахрайству [4].

Крім того, розвиток цифрових технологій стимулює використання хмарних рішень у банківській діяльності. Хмарні технології дозволяють зменшити витрати на IT-інфраструктуру, забезпечити гнучкість обробки даних і швидке масштабування послуг . Це створює передумови для більш ефективного функціонування банківських установ.

Важливу роль відіграє також використання штучного інтелекту у сфері клієнтського обслуговування. Зокрема, чат-боти та автоматизовані системи підтримки дозволяють оперативно обробляти запити клієнтів, забезпечуючи цілодобовий доступ до інформації. Це підвищує якість обслуговування та оптимізує витрати банків [1].

Цифровізація банківських послуг сприяє розвитку малого та середнього бізнесу. Підприємства отримують можливість швидко здійснювати фінансові операції, управляти рахунками та отримувати фінансування в онлайн-режимі [2]. Це позитивно впливає на розвиток підприємництва та економіки в цілому.

Окремої уваги потребує питання підвищення фінансової та цифрової грамотності населення. Ефективне використання сучасних фінансових технологій можливе лише за умови достатнього рівня обізнаності користувачів [4]. Тому важливим завданням є розвиток освітніх програм у цій сфері.

Крім цього, цифровізація сприяє інтеграції банківських послуг із різними онлайн-платформами, зокрема у сфері електронної комерції. Це забезпечує швидкість здійснення платежів та розширює можливості для споживачів [3].

Отже, цифровізація банківських послуг є важливим фактором розвитку банківської системи України. Вона сприяє підвищенню ефективності діяльності банків, розвитку фінансової інклюзії та економічному зростанню. Водночас необхідно враховувати ризики цифрової трансформації та забезпечувати належний рівень безпеки фінансових операцій.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку фінтеху та відкритого банкінгу. URL: <https://bepsinua.bank.gov.ua> (дата звернення 07.04.2026)
2. Платіжна інфраструктура України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/payments> (дата звернення 07.04.2026)
3. Система BankID НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/bank-id-nbu> (дата звернення 07.04.2026)
4. World Bank. Digital Financial Services. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion> (дата звернення 07.04.2026)

СЕКЦІЯ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ

**Аветян С.В., здобувач 11м-з-о групи, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Оляднічук Н.В.**

Зростання обсягів розрахунків з контрагентами, відстрочки платежів та ризик неповернення коштів зумовлюють необхідність удосконалення організації обліку, контролю та аналізу розрахунків з дебіторами.

Національне положення бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [1] визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності. Стандарт регламентує класифікацію, оцінку (включаючи створення резерву сумнівних боргів) та порядок відображення дебіторської заборгованості.

Питання організації обліку та управління дебіторською заборгованістю завжди є в центрі уваги науковців та практиків. В їх працях розглядаються підходи до класифікації дебіторської заборгованості, методи її оцінки, формування резервів сумнівних боргів, а також інструменти контролю та аналізу. Шурпенкова Р., Луценко К. визначають концептуальні засади управління дебіторською заборгованістю, які об'єднують мету, завдання, предмет, об'єкт, суб'єктів, принципи, методи та напрями управління дебіторською заборгованістю [2]. Яцев Д., Паянок Т., Корнійчук В. наголошують на управлінні дебіторською заборгованістю як визначальному фактору фінансової стабільності підприємства, а також розкривають принципи формування договірних зобов'язань та методи прогнозування й аналізу фінансових потоків [3, с. 87]. Пугаченко О., Зарудна Н. пропонують додаткову класифікаційну ознаку при класифікації дебіторської заборгованості, що дозволить отримувати більш точну та якісну інформацію [4].

Водночас динамічні зміни економічного середовища потребують подальшого розвитку методичних підходів до організації обліку та контролю розрахунків з дебіторами.

Дебіторська заборгованість є сумою заборгованості фізичних та юридичних осіб перед підприємством, що виникає внаслідок здійснення господарських операцій. Вона є складовою оборотних активів і безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства. Дебіторська заборгованість класифікується на: поточну та довгострокову; строкову та прострочену; сумнівну та безнадійну; грошову і товарну. Така класифікація дозволяє більш ефективно організувати облік, контроль та аналіз розрахунків.

Облік дебіторської заборгованості та відображення операцій здійснюється на рахунках класу 3 «Кошти, розрахунки та інші активи», зокрема за рахунками:

36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами», 38 «Резерв сумнівних боргів».

Належна організація бухгалтерського обліку передбачає документальне оформлення операцій (договори, акти, накладні), ведення аналітичного обліку за кожним дебітором, контроль за строками погашення заборгованості та формування резерву сумнівних боргів. Надзвичайно важливим аспектом є забезпечення достовірної оцінки дебіторської заборгованості та її своєчасне відображення у фінансовій звітності.

Застосування контрольних функцій передбачає перевірку правильності оформлення первинних документів, контроль за дотриманням умов договорів, моніторинг строків погашення заборгованості, проведення інвентаризації розрахунків та аналіз платоспроможності дебіторів. Особливої уваги вимагає прострочена заборгованість, оскільки вона створює ризики фінансових втрат. Саме внутрішній контроль сприяє своєчасному виявленню проблемних боргових зобов'язань та прийняттю управлінських рішень щодо їх врегулювання.

Аналіз дебіторської заборгованості є важливим інструментом оцінки фінансового стану підприємства. Основними напрямками аналізу є оцінка динаміки та структури заборгованості, аналіз її оборотності, визначення частки простроченої заборгованості, оцінка ефективності політики розрахунків тощо. Результати аналізу дозволяють оцінити ефективність управління розрахунками та визначити напрями їх оптимізації.

З метою удосконалення організації обліку розрахунків з дебіторами доцільно впроваджувати сучасні інформаційні технології, що забезпечують автоматизацію облікових процесів та підвищення якості даних. Досить важливим є процес удосконалення аналітичного обліку шляхом деталізації інформації за кожним контрагентом, договором та строками погашення заборгованості. Доцільним є застосування методів оцінки кредитоспроможності дебіторів та формування резерву сумнівних боргів. Комплексне впровадження цих заходів сприятиме підвищенню ефективності управління дебіторською заборгованістю та зміцненню фінансової стійкості підприємства.

Таким чином, організація обліку, контролю та аналізу розрахунків з дебіторами передбачає оптимізовану структуру облікової системи, своєчасний контроль та глибокий економічний аналіз дебіторської заборгованості, що забезпечують підвищення ліквідності, зниження фінансових ризиків та покращення результатів діяльності.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України № 237 від 08.10.1999. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>.

2. Шурпенкова Р., Луценко К. Теоретичні аспекти та методичні підходи до обліку розрахунків з дебіторами. *Економіка та суспільство*. 2022. № 43. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-24>

3. Яцев Д., Паянок Т., Корнійчук В. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками. *Управління змінами та інновації*. 2024. №12. С. 84-89. URL: <https://doi.org/10.32782/СМІ/2024-12-13>.

4. Пугаченко О., Зарудна Н. Внутрішній контроль порядку відображення в обліку дебіторської заборгованості. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-73>.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

**Видрик О.О., здобувач 11к-о групи,
факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Оляднічук Н.В.**

Організація обліку та контролю виробничих запасів є одним із ключових елементів системи управління підприємством, оскільки саме матеріальні ресурси формують основу виробничого процесу та безпосередньо впливають на собівартість продукції, фінансові результати діяльності та рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Важливим аспектом є економічно обґрунтована класифікація виробничих запасів, яка має як наукове, так і практичне значення. Вона забезпечує систематизацію інформації про запаси, створює підґрунтя для їх ефективного обліку, аналізу та контролю, а також сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень. Облікові процедури щодо запасів формуються відповідно до облікової політики підприємства, яка визначає методи оцінки, порядок документального оформлення та відображення операцій у бухгалтерському обліку.

Проблемні питання організації обліку та контролю виробничих запасів завжди є в центрі уваги науковців та практиків. Так, Тютюнник С., Горбань А. акцентують увагу на тому, що «організаційні процедури щодо обліку запасів базуються на положеннях облікової політики, так як вони слугують підґрунтям для формування та надання інформаційних даних для підготовки проєктів управлінських рішень» [1, с. 108]. Гончарук С.М., Бойко О.О. рекомендують розробити Відомість аналітичного обліку виробничих запасів та робочий план рахунків для більш деталізованого обліку виробничих запасів [2, с. 78]. Рибалко О.М., Варламова І.С., Андрусенко Б.В. застерігають, що «порушення оптимального рівня виробничих запасів призводить до збитків у діяльності підприємства, оскільки збільшує витрати по зберіганню цих запасів, відволікає з обороту ліквідні кошти, збільшує небезпеку знецінення запасів і зниження їх споживчих якостей» [3, с. 51]. Надлишкові запаси спричиняють додаткові витрати на їх зберігання, відволікання оборотних коштів, ризик морального старіння або псування матеріалів. Водночас дефіцит запасів може призвести до порушення безперервності виробничого процесу, зниження обсягів виробництва та втрати прибутку. Тому важливо забезпечити баланс між потребою в запасах та ефективністю їх використання.

Попри широкий спектр наукових досліджень, сучасний стан організації обліку та контролю виробничих запасів характеризується наявністю низки проблем. До основних з них належать недосконалість системи внутрішнього контролю, відсутність чіткого розподілу відповідальності між матеріально відповідальними особами, формальний підхід до проведення інвентаризації, нерациональна організація складського господарства, недостатній рівень автоматизації облікових процесів, а також недосконалість нормування та планування потреб у матеріальних ресурсах.

Важливим елементом удосконалення є раціональна організація складського господарства. Вона передбачає впорядкування процесів зберігання запасів, використання сучасних технологій ідентифікації (штрих-кодування, RFID), належне облаштування складських приміщень задля забезпечення відповідних умов зберігання виробничих запасів.

Особливу увагу слід приділити організації внутрішнього контролю, який має охоплювати всі етапи руху виробничих запасів: від їх надходження до списання. Ефективна система контролю передбачає регулярне проведення інвентаризацій, у тому числі вибіркових та раптових перевірок, контроль за дотриманням норм витрат, аналіз відхилень.

Важливим напрямком є удосконалення облікової політики підприємства, яка має чітко регламентувати порядок обліку виробничих запасів, визначати методи їх оцінки, правила документального оформлення операцій та порядок проведення інвентаризації. Використання електронного документообігу дозволяє інтегрувати різні підсистеми управління підприємством та створити єдину інформаційну базу для прийняття управлінських рішень. До того ж удосконалення обліку виробничих запасів передбачає системний підхід до вирішення цього питання (рис. 1).

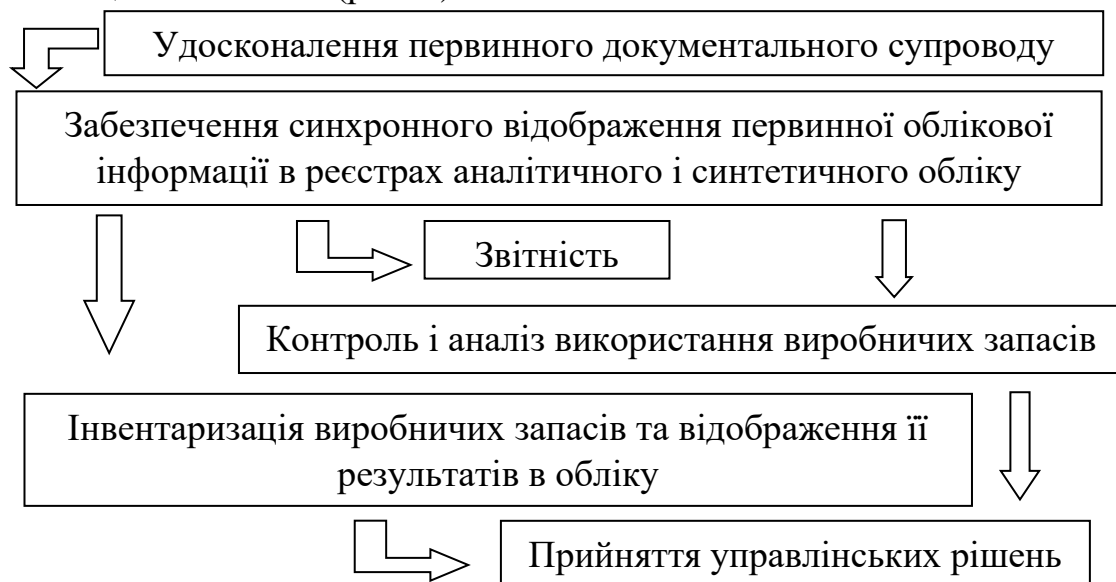


Рис. 1. Системний підхід до удосконалення обліку виробничих запасів

Системне і постійне удосконалення організації обліку виробничих запасів та його документального відображення дозволять підвищити ефективність їх використання, дотримуючись цільового спрямування, а також забезпечення

своєчасності та повноти відображення господарських операцій на рахунках обліку та первинних документах і реєстрах аналітичного й синтетичного обліку.

Впорядкована процедура проведення внутрішньогосподарського контролю та правильно вибрана методика його проведення дозволять уникнути помилок і провести перевірку кожного об'єкта обліку запасів (рис. 2).

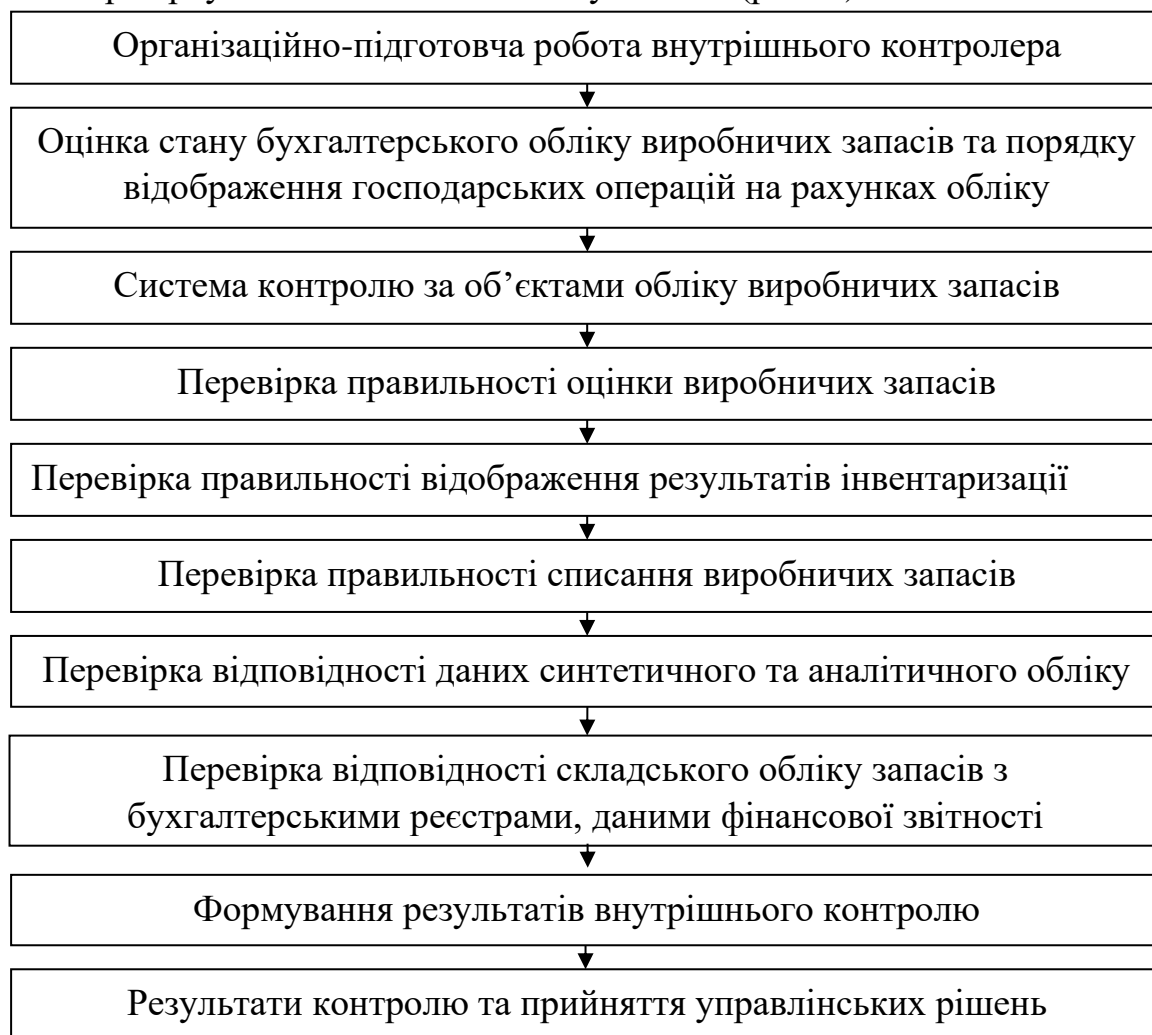


Рис. 2. Алгоритм оптимізованого процесу контролю виробничих запасів

Таким чином, удосконалення організації обліку та контролю виробничих запасів є комплексним процесом, що охоплює технологічні, організаційні та кадрові аспекти. Пріоритетними напрямками є модернізація складської логістики, посилення внутрішнього контролю, застосування сучасних методів аналізу. Реалізація цих заходів забезпечить зниження витрат, підвищення якості облікової інформації та ефективності управління виробничими запасами.

Список використаних джерел

1. Тютюнник С., Горбань А. Елементи облікової політики щодо запасів. Система бухгалтерського обліку, аналізу, контролю та оподаткування в умовах сталого розвитку: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (16–17 жовтня 2025 р., м. Київ – м. Умань), 2025. С. 107-108.

2. Гончарук С.М., Бойко О.О. Сучасний стан та напрямки вдосконалення обліку виробничих запасів за національними і міжнародними стандартами.

3. Рибалко О.М., Варламова І.С., Андрусенко Б.В. Облік виробничих запасів на шляху підвищення ефективності сучасного виробництва. *Visnik Zaporiz'kogo nacional'nogo universitetu. Ekonomichni nauki*. 2021. № 2 (50). С. 44–51.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ОБІГУ В ТОРГІВЛІ

**Войчук М.С. здобувачка 41-о групи, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Аніщенко Г.Ю.**

Для підприємств торгівельної сфери притаманні свої особливості ведення бізнесу, що відображається у витратах на організацію діяльності, їх різноманітному складі. Процес просування товарів від виробника до споживача супроводжується постійними витратами ресурсів, які обслуговують постачальницько-збутову діяльність та виникають у ході управління суб'єктом господарювання. Контроль та оптимізація витрат обігу неможливі без налагодження дієвої системи бухгалтерського обліку за їх формуванням, поділом та коректним обліком з наступним відображенням інформації про них у фінансовій звітності. Проте досить мало уваги приділяється управлінському обліку витрат. Більшість суб'єктів діяльності торгівлі належать до малих підприємств, що обумовлює перебування їх на спрощеній системі обліку і оподаткування. Нині лише великі торгові мережі організують внутрішньогосподарський облік з метою оптимізації своїх процесів. Саме у такому разі можливий якісний аналіз та обґрунтоване прийняття рішень. Тим не менше використання облікових даних, орієнтованих на майбутнє та внутрішню ефективність, не менш важливі для усіх підприємств сфери торгівлі, що потребує напрацювання практичних рекомендацій щодо обліку та оптимізації витрат обігу для інших підприємств.

Дослідження складу та особливостей обліку витрат обігу для торгівельних підприємств є головним завданням даної роботи. Мета дослідження полягає у напрацюванні оптимальної аналітичної структури витрат обігу, яка може слугувати для побудови майбутнього управлінського обліку та економічного аналізу.

Під витратами обліку розуміють втрати, які виникають у процесі обслуговування руху товарів до споживача. Враховуючи це до їх складу помилково відносити витрати, які виникли у підприємства-покупця у ході переходу права власності та доставки куплених товарів до місць зберігання чи продажу. Ці витрати, включаються до первісної вартості товарів. Тому здійснені транспортно-заготівельні витрати, будуть належати до витрат обігу лише при умові реалізації цих товарів, формуючи собівартість реалізації. При зберіганні товарів чимало ресурсів торгового підприємства витрачається для підтримання

товарів у стані, придатному для продажу без погіршення якостей. У процесі просування товарів від підприємства-продавця до покупця чи кінцевого споживача можуть також виникати витрати на реалізацію. Обліковуючи операції із формування собівартості реалізації товарів, витрат на збут, управління торгівельною діяльністю чи іншими операціями, можна отримати цінні економічні дані – собівартість послуг з доставки та торгових сервісів, вартість складських послуг, які дозволяють оцінити внутрішню ефективність збутової діяльності, роботи окремих структурних підрозділів, напрямів торгівлі, доцільності торгівлі навіть окремими групами товарів. Для цього варто в першу чергу організувати аналітичний облік, накопичити витрати та проаналізувати інформацію про економічні елементи витрати. Їх зміст зафіксований у НП(С)БО 16 «Витрати» [1] та конкретизований Методичними рекомендаціями з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності [2]. До специфічних витрат за елементами у торгівлі належать:

- матеріальні витрати: вартість товарів, що відбираються для оцінки якості, вартість МШП, забезпечення працівників підприємств торгівлі засобами захисту, вартість інших матеріалів, які використовуються в торгівлі, запасних часини для ремонту основних засобів (у т.ч. й орендованих), вартість комунальних платежів, транспортні витрати, суми нестач та псування в торгівлі у межах норм природного убутку, витрати на операції з тарою, витрати на упаковку чи послуги із сортування та пакування, витрати інших матеріалів, використаних для дотримання нормальних умов праці, санітарно-гігієнічних та інших вимог провадження торгівельної діяльності;

- витрати на оплату праці: витрати на основну і додаткову заробітну плату, премії (у тому числі за перевиконання торгівельних завдань/планів), надбавки, доплати, заохочувальні та компенсаційні виплати, щорічних та додаткових відпусток,

- відрахування на соціальні заходи: суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, витрати на додаткове страхування (наприклад, медичне);

- амортизація: амортизаційні відрахування від вартості основних засобів, нематеріальних активів відповідно до прийнятого на підприємстві методу нарахування амортизації;

- інші операційні витрати: витрати на ведення касового господарства, плата за послуги інкасаційних служб, поштові перекази, оплата послуг з оренди автомобілів для збирання торгівельної виручки, витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків, у т. ч. плата за розрахункове обслуговування, інші витрати, пов'язані з грошовим обігом (інкасаторські послуги), плата за оренду (лізинг), платежі з обов'язкового страхування майна підприємства торгівлі, витрати за користування кредитами, представницькі витрати згідно з діючими нормами; суми нарахованих податків, службові відрядження, вартість сторонніх професійних послуг (юристів, аудиторів).

Дана класифікація забезпечує мінімальні інформаційні потреби для управління. Для більш якісного аналізу потрібна аналітика витрат обігу за операційним підходом. Постатейний облік можна використати для аналізу

собівартості реалізації. При цьому варто врахувати, що один елемент витрат може бути одночасно представлений декількома статтями витрат. Використання постатейного обліку витрат дає більш краще уявлення про склад витрат, можливість виділити серед них релевантні чи нерелевантні, регульовані чи нерегульовані витрати. Подібна деталізація дозволить своєчасно виявити негативні тенденції у господарській діяльності та коригувати її завдяки своєчасним та обґрунтованим управлінським рішенням. Найбільшими серед витрат обігу здебільшого є витрати на збут, які накопичуються на однойменному рахунку. Усі витрати даної групи обліковують без розподілу на субрахунки за котловим варіантом обліку витрат. Цей варіант підходить для суб'єктів малого підприємництва. Загальна сума витрат може бути використана для розрахунку показника частки витрат відносно інших витрат та співвідношення до загального товарообороту. Проте для середніх та великих підприємств рекомендованим є застосування як поелементної та постатейної структури обліку витрат з виокремленням витрат за групами/видами. Сума витрат на збут потребує деталізації з виділенням витрат на рекламу та просування товарів, організації збутової діяльності, витрат на обслуговування сфери обігу, утримання складського господарства з подальшим калькулюванням собівартості послуг зі зберігання товарів на складі (складометра, піддону, палети, кв. м чи куб. м у розрахунку на одну добу). Як мінімум торговельні підприємства можуть скористатись номенклатурою статей витрат обігу, що передбачені методичними рекомендаціями [2], або розробити власний перелік, виходячи із організаційно-економічних особливостей власного торговельного бізнесу.

Таким чином, якісний управлінський процес у торгівлі потребує належної організації бухгалтерського обліку витрат обігу з виокремленням окремих груп витрат, їх продуманою аналітичною структурою, яка максимально відображає специфіку діяльності та спроможна відповісти запитам внутрішніх користувачів. Організація та ведення бухгалтерського обліку витрат у торгівлі є першоосновою оцінки рівня ефективності товарообороту та першим кроком на шляху збільшення прибутку без втрат якості торговельного процесу.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. Сайт верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення 20.03.2026).

2. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності: наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22.05.2002 № 145. Сайт верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0145569-02#Text> (дата звернення 22.03.2026).

ОБЛІК ЗАПАСІВ В УМОВАХ АВТОМАТИЗАЦІЇ ТА ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

**Воронова Б. В., здобувачка 11 м-о група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Поліщук О. М.**

В умовах сучасних глобальних економічних перетворень, що характеризується як період тотальної цифрової трансформації, облік запасів перестає бути простою технічною процедурою реєстрації руху матеріальних цінностей і перетворюється на стратегічний вузол управління фінансовою стійкістю підприємства. Традиційна система обліку, яка десятиліттями базувалася на принципах історичної вартості та ретроспективного аналізу, сьогодні стикається з кризою відповідності реальним потребам бізнесу, адже швидкість логістичних операцій та нестабільність ринкових цін вимагають від облікового персоналу прийняття рішень у режимі швидкого реагування. У цьому контексті штучний інтелект виступає не просто як черговий інструмент автоматизації, а як технологічна база, що дозволяє повністю переглянути методологію формування облікової інформації про запаси, забезпечуючи перехід від статичного відображення залишків до динамічного моделювання потоків вартості.

Процес інтелектуалізації обліку запасів розпочинається з радикальної перебудови вхідного етапу - документування господарських операцій, де на зміну звичайній обробці документів приходить концепція безперервного потокового розпізнавання. Використання передових алгоритмів глибокого навчання та нейронних мереж дозволяє системі не просто зчитувати текст із документів, а й розуміти контекст кожної операції, автоматично класифікувати запаси за категоріями, групами та ступенем ліквідності. Це дозволяє усунути одну з найбільш критичних точок бухгалтерського обліку - розбіжність між фізичним надходженням товару та його відображенням у системі, оскільки штучний інтелект здатний ідентифікувати активи за допомогою різних сенсорів та міток ще на етапі перетину межі складу. Така прозорість створює умови для реалізації принципу «нульової затримки» в обліку, коли будь-яка зміна в матеріальному стані підприємства миттєво знаходить своє відображення в реєстрах бухгалтерського обліку та звітності.

Паралельно з цим, технології комп'ютерного зору, інтегровані в систему управління складом, повністю змінюють процедуру інвентаризації, перетворюючи її з періодичного стресового заходу на фоновий процес самоконтролю системи. Використання стаціонарних аналітичних камер дозволяє здійснювати візуальну верифікацію наявності запасів на складі, автоматично розраховуючи об'єми, вагу та якісні характеристики ТМЦ без фізичного втручання працівників складу. Штучний інтелект проводить миттєве зіставлення візуальних даних із бухгалтерськими записами, самостійно виявляючи аномалії, такі як псування продукції, закінчення термінів придатності

або невідповідність умов зберігання нормативним вимогам. Це дозволяє підприємству підтримувати абсолютну актуальність даних про запаси.

Найбільш вагомий внесок штучного інтелекту в облік запасів проявляється в розвитку сфери аналітики, яка стає інтегрованою частиною управлінського обліку. На відміну від класичних статистичних методів, які враховували лише внутрішню динаміку продажів, інтелектуальні системи аналізують колосальні обсяги зовнішньої інформації, включаючи геополітичні ризики, зміни в податковому законодавстві різних країн, тенденції споживчого попиту та енергетичну ефективність логістичних маршрутів. Це дозволяє алгоритмам машинного навчання не просто підказувати бухгалтеру момент необхідності поповнення запасів, а самостійно розраховувати оптимальну структуру закупівель, яка мінімізує витрати на зберігання та запобігає ризику затоварення.

Більше того, впровадження штучного інтелекту кардинально змінює внутрішній контроль та аудит операцій із запасами, переносячи фокус із виявлення вже здійснених правопорушень на їх превентивне попередження. Розумні системи здатні розпізнавати складні кореляції між різними діями персоналу, виявляючи найменші ознаки маніпуляцій із номенклатурою або навмисного завищення норм списання матеріалів ще на етапі планування операції. Це створює цифровий імунітет підприємства, де кожна транзакція проходить автоматичну перевірку на відповідність бізнес-логіці та відповідним нормам.

На сучасному етапі розвитку професії бухгалтера у 2026 році стає очевидним, що штучний інтелект не замінює людину, а радикально розширює її можливості в управлінні матеріальними потоками. Фахівець з обліку та оподаткування тепер виступає в ролі куратора інтелектуальних систем, який забезпечує методологічну правильність налаштування алгоритмів та гарантує етичність використання отриманих даних. Це вимагає від бухгалтерів глибоких знань у сфері аналітики, розуміння принципів роботи нейронних мереж та здатності працювати в мультидисциплінарних командах разом із розробниками ІТ-рішень. Попри виклики, пов'язані з високою вартістю впровадження таких технологій та необхідністю побудови надійної кібербезпеки, автоматизація обліку запасів на основі штучного інтелекту стає головним драйвером підвищення рентабельності бізнесу. Прозорість та керованість запасів, що забезпечуються інтелектуальними системами, дозволяють компаніям не лише виживати в умовах жорсткої конкуренції, а й створювати нові бізнес-моделі, що базуються на персоналізації продукту та миттєвому реагуванні на запити споживачів, що є неможливим без досконалого та автоматизованого обліку запасів.

Список використаних джерел

1. Мельник Л. Ю., Аніщенко Г. Ю., Поліщук О. М. Вплив цифрових технологій на трансформацію методології обліку та аудиту управлінської діяльності. Актуальні питання економічних наук. 2025. № 12. URL: <https://a-economics.com.ua/index.php/home/article/view/618>

2. Поліщук О. М., Михайловина С. О., Матрос О. М., Ратушна О. П. Особливості використання діджиталізації в аграрному секторі економіки України. Агросвіт. 2025. № 6. С. 98-105.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

**Гаврилюк Є.А. 12 м-з-о/а група, факультет економіки,
підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник - к.е.н., доцент, Ратушна О.П.**

У сучасних умовах розвитку економіки зростає роль інформаційного забезпечення управління підприємством. Ефективне управління діяльністю підприємства неможливе без достовірної обліково-аналітичної інформації. Бухгалтерський облік, економічний аналіз і система звітності формують інформаційну основу управлінських рішень. Обліково-аналітичне забезпечення дозволяє оцінювати фінансовий стан, результати діяльності та перспективи розвитку підприємства. Управлінські рішення базуються на систематизованій, своєчасній та достовірній інформації.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємства.

Актуальність теми дослідження обумовлене посиленням конкуренції на ринку, необхідністю ефективного управління ресурсами, зростанням ролі інформаційних технологій, потреби у своєчасній управлінській інформації, складності прийняття економічних рішень та інтеграція обліку, аналізу та контролю.

Обліково-аналітична система формує інформаційне середовище управління де облікова інформація є основою управління, аналітична інформація забезпечує оцінку результатів діяльності, а звітність дозволяє контролювати фінансовий стан підприємства. Актуальним є впровадження сучасних інформаційних систем.

В наукових працях роль обліку в управлінні підприємством розглядається з позиції її значення в управлінні економічним розвитком підприємства та особливостей функціонування обліково-аналітичної системи в умовах європейської інтеграції. Досліджують можливості моделювання облікової системи в сучасних умовах та звертається увага на перевагах і ризиках, пов'язаних із використанням штучного інтелекту в обліку. Постійно вивчаються можливості цифровізації обліку. Дані напрями висвітлені в працях Оляднічук Н., Підлубна О., Яремко І., Зубілевич С., Міклуха О. Нестеренко І., Чміль Є. та інших.

Бухгалтерський облік відіграє ключову роль у системі управління діяльністю підприємства, оскільки саме він забезпечує формування первинної інформації про господарські процеси, фінансові результати та використання ресурсів. У сучасних умовах розвитку економіки бухгалтерський облік виступає

не лише засобом фіксації господарських операцій, а й важливим інструментом інформаційного забезпечення управлінських рішень. Сформована в системі бухгалтерського обліку інформація використовується керівництвом підприємства для планування, контролю, аналізу та прогнозування діяльності.

Наразі система обліково-аналітичного забезпечення переходить в цифрове середовище, інтегруючи в собі не лише класичні облікові функції а й аналіз, контроль, управління.

Методологічні принципи побудови цифрової системи обліково-аналітичного забезпечення (синергетичність, достовірність, когнітивна адаптивність, інтелектуалізація та орієнтація на прийняття рішень) визначають її інтегративну та самонавчальну природу. Вони забезпечують перехід від документально-фактографічного до когнітивно-алгоритмічного способу формування знань, у якому цифрові технології виступають інструментом пізнання, а не лише автоматизації [1].

У системі управління бухгалтерський облік виконує низку важливих функцій. Інформаційна функція полягає у формуванні систематизованих даних про господарську діяльність підприємства, які використовуються керівництвом у процесі управління. Контрольна функція забезпечує контроль за використанням ресурсів і дотриманням фінансової дисципліни. Аналітична функція передбачає можливість оцінки фінансових результатів і визначення тенденцій розвитку підприємства. Управлінська функція полягає у використанні облікової інформації для прийняття управлінських рішень. Прогнозна функція дозволяє на основі облікових даних визначати перспективи розвитку підприємства та планувати майбутню діяльність.

Таким чином, бухгалтерський облік є основою формування обліково-аналітичної інформації, яка забезпечує ефективне управління діяльністю підприємства. Саме завдяки бухгалтерському обліку формується інформаційна база для економічного аналізу, планування, контролю та прийняття управлінських рішень. У сучасних умовах господарювання роль бухгалтерського обліку постійно зростає, що пов'язано з необхідністю забезпечення своєчасної, достовірної та аналітичної інформації для управління підприємством.

Аналітична складова є важливим елементом системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством, оскільки саме вона забезпечує перетворення облікових даних у інформацію, придатну для прийняття управлінських рішень. Якщо бухгалтерський облік фіксує факти господарської діяльності, то економічний аналіз дозволяє інтерпретувати ці дані, виявляти причинно-наслідкові зв'язки та оцінювати ефективність використання ресурсів.

Аналітична інформація відіграє ключову роль у процесі управління підприємством, оскільки саме на її основі приймаються рішення щодо планування, організації виробництва, ціноутворення та інвестиційної діяльності. Якість управлінських рішень безпосередньо залежить від повноти, своєчасності та достовірності аналітичних даних.

Таким чином, аналітична складова забезпечує поглиблене розуміння результатів діяльності підприємства, виявлення внутрішніх резервів та

формування обґрунтованих управлінських рішень. Вона є невід'ємною частиною обліково-аналітичної системи та виступає сполучною ланкою між бухгалтерським обліком і процесом управління.

У цифровій епістемі бухгалтер і аналітик стають архітекторами знань, які забезпечують не лише формування інформаційної бази, а й розвиток управлінських компетенцій підприємства. Їхня діяльність спрямована на створення аналітичних конструкцій, що інтегрують фінансові, операційні та стратегічні дані у єдину когнітивну структуру. При цьому ключовою стає не лише технічна спроможність працювати з інформаційними системами, а й епістемологічна – уміння критично оцінювати джерела, інтерпретувати дані у контексті бізнес-процесів, формулювати причинно-наслідкові зв'язки та прогнозувати результати управлінських рішень [1].

Обліково-аналітичне забезпечення є важливою складовою системи управління підприємством. Основні складові: бухгалтерський облік формує інформаційну базу управління; економічний аналіз забезпечує оцінку результатів діяльності; звітність дозволяє контролювати фінансовий стан підприємства. Інтеграція обліку та аналізу підвищує ефективність управлінських рішень а удосконалення обліково-аналітичного забезпечення сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємств. Перспективним є впровадження інформаційних технологій та цифрових систем.

Список використаних джерел

1. Мискін Ю. І., Краєвський В. М., Мискіна О. О. Епістемологічні основи цифровізації обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємства. Економіка і управління. Вип. 3 2025. С. 40-44.

2. Оляднічук Н. В., Підлубна О. Д. Обліково-аналітичне забезпечення економічної діяльності суб'єкта підприємництва. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2020. Вип. 33. Ч. 2. С. 16–21.

3. Правдюк Н. Л., Правдюк М. В. Штучний інтелект як каталізатор трансформаційних процесів у бухгалтерському обліку. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2024. № 1 (67). С. 69–83.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ФОП В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

**Горбатюк І.В., 21к-о групи, факультет економіки і підприємництва
Уманський національний університет
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Матрос О.М.**

У сучасних умовах розвитку економіки України цифровізація поступово змінює підходи до ведення бізнесу. Особливо це відчутно у сфері діяльності фізичних осіб-підприємців, де облік і оподаткування дедалі більше інтегруються з електронними сервісами та автоматизованими системами.

Ще кілька років тому взаємодія підприємця з податковими органами вимагала значних витрат часу: особисті візити, паперові звіти, складні

процедури. Сьогодні ж більшість процесів перенесено в онлайн-середовище відповідно до вимог чинного законодавства та розвитку електронних сервісів держави [1; 3].

Підприємець може подавати звітність через електронний кабінет платника податків, використовувати програмні реєстратори розрахункових операцій, здійснювати платежі та вести облік за допомогою банківських і фінансових сервісів [2; 4].

З одного боку, це створює принципово новий рівень зручності. Автоматизація обліку доходів, швидкий доступ до інформації, мінімізація паперової роботи - усе це дозволяє підприємцю зосередитися безпосередньо на розвитку бізнесу. Зменшується і кількість технічних помилок, оскільки частина розрахунків виконується автоматично.

Водночас цифровізація змінює і саму природу відповідальності підприємця. Якщо раніше помилки могли залишатися непоміченими тривалий час, то сьогодні більшість операцій фіксується в режимі реального часу. Це означає, що будь-які неточності або неправильні дії швидко виявляються і можуть призводити до штрафних санкцій відповідно до податкового законодавства [1].

Особливої уваги потребує питання правильного розуміння видів розрахунків. На практиці підприємці часто не розрізняють платежі, які надходять на поточний рахунок (IBAN), та карткові або готівкові розрахунки. Це має безпосередній вплив на необхідність застосування РРО або ПРРО [2]. Нерозуміння цих нюансів призводить до порушень, які носять не умисний, а скоріше інформаційний характер.

Крім того, цифровізація посилює контроль з боку держави. Системи фінансового моніторингу, автоматичний обмін даними між банками та податковими органами, використання аналітичних інструментів формують новий рівень прозорості бізнесу [5]. У таких умовах підприємці змушені працювати більш відкрито та дисципліновано.

Разом з тим, залежність від електронних систем створює і певні ризики. Технічні збої, нестабільна робота сервісів, складність інтерфейсів - усе це може ускладнювати ведення діяльності, особливо для підприємців без достатнього рівня цифрових навичок.

Не менш важливим є і психологічний аспект. Для частини підприємців постійний цифровий контроль викликає напруження та відчуття невизначеності. Це особливо актуально в умовах частих змін законодавства, коли навіть досвідчені підприємці змушені постійно адаптуватися до нових правил.

У цьому контексті важливо розуміти, що ефективність цифровізації залежить не лише від технічних рішень, а й від рівня підготовки користувачів. Саме тому актуальним є розвиток фінансової та податкової грамотності підприємців, а також доступність зрозумілих роз'яснень щодо застосування законодавства [3].

Таким чином, цифровізація обліку та оподаткування ФОП є складним і багатогранним процесом. Вона відкриває нові можливості для оптимізації

діяльності, підвищення прозорості та зручності ведення бізнесу, але водночас потребує підвищеної уваги, відповідальності та постійного навчання.

Отже, цифровізація стала невід’ємною складовою сучасної системи обліку та оподаткування в Україні. Її вплив є комплексним: вона одночасно спрощує ведення бізнесу та підвищує вимоги до підприємців.

Подальший розвиток цифрових сервісів має супроводжуватися підвищенням рівня фінансової грамотності, удосконаленням інформаційної підтримки та створенням зрозумілого середовища для користувачів. Лише за таких умов цифровізація стане не лише інструментом контролю, а й реальним фактором розвитку підприємництва.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 04.04.2026).

2. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.1995 № 265/95-ВР (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 04.04.2026).

3. Офіційний вебпортал Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua>

4. Офіційний портал електронних сервісів «Дія». URL: <https://diia.gov.ua>

5. Національний банк України. Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua>

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЬ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

**Гудзенко В.М., 12м-з-о/а група,
факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Оляднічук Н.В.**

У сучасних умовах розвитку аграрного сектору України особливого значення набуває ефективне управління біологічними активами як основою сільськогосподарського виробництва. Поточні біологічні активи формують значну частину оборотних активів підприємств аграрної сфери, тому їх належний облік та контроль є важливими для забезпечення достовірності фінансової інформації, раціонального використання ресурсів та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Питання обліку біологічних активів широко досліджуються у працях вітчизняних науковців. Значна увага приділяється методам оцінки, проблемам визначення справедливої вартості, організації аналітичного обліку та внутрішнього контролю. Шепель Т., Баран А. досліджують актуальні питання організації обліку біологічних активів, їх класифікацію за періодом участі у

господарському процесі, особливості оцінки залежно від способу їх отримання і вибуття [1]. Василішин С.І., Нежид Ю.С. пропонують адаптивну систему обліково-контрольного забезпечення управління біологічними активами рослинництва, що інтегрує підсистеми обліку, аналізу та контролю в єдину інформаційну площину [2]. Автори доводять, що «система спрямована на забезпечення безперервності інформаційних потоків, підвищення об'єктивності оцінки справедливої вартості, зміцнення контролю за процесами відновлення активів та підтримку прийняття управлінських рішень у повоєнний період». Урсова З.П., Калінчук В.В. характеризують процедури перевірки поточних біологічних активів рослинництва, які враховують специфіку їх обліку [3].

Водночас на практиці залишаються невирішеними питання щодо уніфікації підходів до обліку та удосконалення контрольних процедур.

Особливістю біологічних активів є їхня здатність до біологічних змін (зростання, розмноження, продуктивність), що зумовлює специфіку їхнього обліку та оцінки. Біологічні активи можуть оцінюватися за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж або за первісною вартістю (у разі неможливості достовірного визначення справедливої вартості). Для обліку поточних біологічних активів використовується рахунок 21 «Поточні біологічні активи». Аналітичний облік ведеться за видами активів, місцями їх утримання, матеріально відповідальними особами та напрямками використання.

Належна організація обліку передбачає:

- документальне оформлення операцій (акти на оприбуткування, переміщення, вибуття);
- облік витрат на утримання та вирощування;
- відображення результатів біологічних перетворень;
- оцінку активів на дату балансу.

Важливим є забезпечення достовірності облікової інформації, що вимагає належної організації документообігу та аналітичного обліку. Контроль за біологічними активами має специфічні особливості, пов'язані з їх природною мінливістю та залежністю від природних факторів. Основними напрямками контролю є:

- перевірка наявності та стану активів;
- контроль за їх збереженням;
- оцінка ефективності використання;
- контроль витрат на вирощування та утримання;
- проведення інвентаризації.

З метою підвищення ефективності обліку та контролю необхідно впроваджувати сучасні інформаційні системи, які забезпечують автоматизацію облікових процесів та підвищують точність обробки даних. Важливим є використання цифрових технологій, зокрема датчиків та систем моніторингу, що дозволяють оперативно отримувати інформацію про стан біологічних активів. Необхідно удосконалювати методи їхньої оцінки з урахуванням сучасних ринкових умов та специфіки сільськогосподарського виробництва.

Водночас слід посилювати внутрішній контроль за збереженням та використанням активів, а також систематично підвищувати кваліфікацію

персоналу для ефективної роботи в умовах цифровізації. Впровадження електронного документообігу сприятиме оптимізації облікових процедур, скороченню години на обробку інформації та підвищенню її достовірності.

Таким чином, організація обліку та контроль поточних біологічних активів є складною та специфічною ділянкою бухгалтерського обліку, що потребує врахування біологічних особливостей активів та вимог нормативного регулювання. Раціональна побудова облікової системи та ефективний контроль забезпечують достовірність інформації, підвищення ефективності використання ресурсів та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. У сучасних умовах важливим є впровадження цифрових технологій та автоматизації облікових процесів, що сприятиме підвищенню якості обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємств аграрного сектору.

Список використаних джерел

1.Шепель Т., Баран А. Організація обліку довгострокових і поточних біологічних активів. *Економіка та суспільство*. 2023. № 55. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-106>

2.Василішин С.І., Нежид Ю.С. Удосконалення підходів до обліку та контролю біологічних активів рослинництва в повоєнних умовах. *Актуальні питання економічних наук*. 2025. № 16. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17488411>.

3.Урсова З.П., Калінчук В.В. Удосконалення системи внутрішнього контролю поточних біологічних активів рослинництва. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип.19. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/205.pdf.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Гуленко М. Є., 11 м-о група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій
Науковий керівник - к. е. н., доцент, Крочак О.І.**

Облік фінансових результатів для сільськогосподарських товаровиробників має важливе значення. Насамперед це необхідно, щоб мати інформацію для підвищення конкурентоспроможності підприємства, для покращення умов ведення господарської діяльності, а також для стимулювання до зростання прибутковості виробництва. Специфіка аграрного виробництва істотно впливає на економічний зміст та організацію обліку фінансових результатів у цій сфері. Тому вирішення ключових теоретичних питань обліку фінансових результатів значною мірою залежить від галузевих особливостей різних товаровиробників.

Вивченням обліку фінансових результатів діяльності підприємств займались багато різних науковців: О.В. Гаращенко, І.О. Гладій, С.Л. Червінська, Є.Ю. Шара, І.Б. Чернікова, Л.М. Янчева та ін. Гаращенко О.В., С.Л. Червінська та Є.Ю. Шара розглядали питання обліку та аналіз формування

фінансових результатів підприємств. Питаннями контролю в системі обліку займався Я.В. Лебедзевич, а І.О. Гладій, І.Б. Чернікова та Л.М. Янчева досліджували проблеми організації обліку фінансових результатів різних суб'єктів господарської діяльності.

На думку Л.І. Полятикіна та С.В. Новікова, важливим завданням обліку фінансових результатів є визначення параметрів фінансового результату: розмір прибутку чи збитку; інформації про фінансовий результат, що необхідна для складання фінансової звітності та податкових декларацій, розподілу прибутку та визначення розміру податків у бюджет і обов'язкових платежів; розрахунків з акціонерами та засновниками, формування резервів власного капіталу та інше [2].

Червінська С. Л. в свою чергу відмічає, що визначення фінансових результатів діяльності різних товаровиробників залежить від методики їх формування та обліку. Недосконалість методології обліку доходів та витрат, на думку авторки, впливають на те, що фінансова та податкова звітність не відображають достовірного розміру отриманих підприємством прибутку чи збитку. Відбувається це через те, що нормативно-правове забезпечення цих економічних показників формується різними державними органами: порядок регулювання фінансового обліку визначає Міністерство фінансів України, а рекомендації та інструкції з ведення податкового обліку здійснюються Державною податковою адміністрацією України [3].

Шипіна С.Б. відмічає, що головною метою діяльності будь-якого сільськогосподарського підприємства є одержання прибутку. Під терміном «прибуток» в економічній літературі різні автори трактують різне: одні поєднують всі форми доходу, а інші вважають прибуток відсотком на капітал [4].

Назарова Г., Кононенко Л., Калашнікова А. відмічають, що визначення фінансового результату підприємства здійснюється шляхом порівняння доходів та витрат. Тому, субрахунки, які відкривають до рахунку 79 «Фінансові результати» призначені для визначення кінцевого результату конкретного виду його діяльності - операційної, фінансової та іншої. Отже, після перенесення на відповідні субрахунки рахунку 79 «Фінансові результати» доходів і витрат за певним видом діяльності, потрібно обчислити різницю між ними та перенести результат на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Автори пропонують до рахунку 44 відкривати субрахунки з обліку прибутку чи збитку за наступними напрямками:

- 441 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) за всіма видами діяльності»;
- 442 «Коригування прибутку (збитку) від виправлення помилок та зміни облікової політики»;
- 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді».

Така класифікація фінансових результатів дозволить контролювати вплив окремих видів господарських операцій на загальний результат діяльності сільськогосподарського підприємства [1].

Отже, фінансові результати діяльності аграрних товаровиробників є показником, який характеризує ефективність їх господарювання. Вважаємо, що для ведення обліку фінансових результатів та їх розподілу у підприємстві важливим моментом є раціональний вибір його облікової політики, оскільки вона забезпечує формування достовірної інформації, необхідної для формування прибутку підприємства та здійснення контролю за правильністю його визначення.

Список використаних джерел

1. Назарова Г., Кононенко Л., Калашнікова А. Облікові процедури формування фінансових результатів: сучасний стан та напрями їх вдосконалення. Економічний простір. 2020. № 156. С. 206 - 212.

2. Полятикiна Л.І, Новiкова С.В. Облік i аналіз фінансових результатів господарської діяльності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 20, частина 2. 2018. С. 170 - 173. URL:http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_2_2018ua/38.pdf

3. Червінська С.Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств / Облік і фінанси АПК. 2015. № 6. С. 107 – 110.

4. Шипіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку : Вісник ЖДТУ. Економічні науки, 2012. № 1. С 229-232 URL: <https://ven.ztu.edu.ua/article/view/47215>

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

**Заболотній Р.В., 12 м-з-о/а група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник - к. е. н., доцент, Крочак О.І.**

Сучасний етап розвитку економіки України потребує комплексної модернізації виробничих процесів, а також удосконалення обліково-аналітичного забезпечення. Найбільшої гостроти це питання набуває для агропромислового комплексу, значна частина якого залежить від багатьох зовнішніх факторів, які потребують постійного контролю та оперативного управління всіма виробничими процесами.

Однією з ключових причин такого стану є недостатня ефективність управління витратами на виробництво продукції та її збут. Сучасні умови господарювання характеризуються складністю, багатовимірністю та динамічністю підприємницького середовища, а собівартість продукції перетворюється на один із ключових об'єктів управління і контролю господарської діяльності. Вона є узагальнюючим показником, який відображає

всі аспекти виробничої та фінансово-господарської діяльності аграрного підприємства, а саме: рівень використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, а також якість виконання своїх обов'язків окремими працівниками підприємства та їх керівництвом.

Визначення собівартості продукції зернових культур необхідне для формування оптових цін на продукцію та здійснення внутрішнього планування виробництва. Собівартість продукції виступає базовим фактором прибутковості підприємства. Її зростання за незмінності інших параметрів неминуче призводить до еквівалентного скорочення фінансового результату. Тому, між величиною прибутку та собівартістю продукції існує обернено-пропорційна залежність.

Аналіз формування собівартості продукції зернових культур доцільно розпочати з такого особливого та унікального засобу виробництва, як земля. За своєю природою вона кардинально відрізняється від усіх інших засобів виробництва і має певні особливості у використанні. За правильного використання земля може постійно відновлювати свою основну властивість – родючість, а при постійному внесенні поживних речовин, земля може зберігати і навіть примножувати свої виробничі характеристики. У собівартість продукції у цьому випадку включаються витрати, понесені на підживлення земель у поточному році і не враховують витрати на підживлення минулих та наступних років.

Наступний фактор, що може приймати участь у формуванні собівартості зернової продукції – природно - кліматичні умови. При несприятливих умовах виробництво продукції може потребувати додаткових вкладень виробничих та фінансових ресурсів.

Однією з найхарактерніших рис галузі зерновиробництва є тривалий виробничий цикл. Особливо це стосується озимих зернових культур. Для них виробничий цикл є досить довгим і виходить за рамки календарного року. Упродовж цього часу виробник інвестує ресурси у майбутній результат, але немає повної впевненості щодо кінцевих показників. Крім того, тривалий виробничий процес ускладнює можливість швидкого реагування на виявлені недоліки. Пропозиції щодо удосконалення виробництва найчастіше можуть бути впроваджені не раніше ніж через рік, а умови господарювання можуть уже змінитися. Така специфіка зумовлює ще одну важливу особливість сільського господарства в цілому і зокрема, зернових культур - сезонний характер виробництва.

Варто також відзначити ще одну особливість сільського господарства - значна частка позаторгового обороту. Це означає, що при вирощуванні зернових та інших сільськогосподарських культур в підприємствах активно використовуються ресурси, отримані власним виробництвом: насіння, різні добрива тощо. Вони можуть мати різну ціну, якість, кількість та методи отримання. Врахування цих факторів є важливим для ефективності вирощування зернових культур, адже їх варіативність може впливати на кінцевий результат. Наприклад, виникають питання, за якою ціною оцінювати витрати на органічні добрива власного виробництва: за ринковою ціною чи за собівартістю. Зазвичай

використовують собівартість, хоча при реалізації цих добрив на ринку їх ціна буде значно відрізнятись. Такий підхід дозволяє врахувати витрати, понесені підприємством на виробництво цих ресурсів, але в той же час не відображає їх реальну ринкову вартість, яка може бути значно вищою.

Витрати та собівартість продукції вирощування зернових культур значною мірою залежать і від умов господарювання. Одним із важливих аспектів цього є організаційно-правові форми підприємств. Варто відзначити суттєві відмінності у структурі собівартості між великими та середніми підприємствами і фермерськими господарствами [1]. В останніх оплата праці становить лише 5-10 % від загальних виробничих витрат, тоді як у великих сільськогосподарських товаровиробників - сягає близько 30 %. Крім того, фермерські господарства часто спеціалізуються на виробництві трудомісткої продукції. У випадку неповного врахування витрат на її виробництво, така продукція може виглядати більш прибутковою порівняно з продукцією великих підприємств [2].

Отже, для ефективного управління господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств необхідна точна інформація про формування собівартості продукції, яка у ньому виробляється. Завдяки контролю за витратами на виробництво та правильному калькулюванню собівартості продукції можна виявити резерви для підвищення рентабельності підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Каращенко В.С., Рибіцький О.Л. Ефективне управління фінансовими ресурсами у сільськогосподарських підприємствах // Економіка та суспільство. 2024. № 30. С. 1-13
2. Яковлева Ю.С. Методичні підходи до визначення собівартості продукції сільськогосподарських підприємств // Вісник ХНАУ, Серія «Економіка АПК і природокористування». 2008. № 9. С. 239 - 247.

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ АУДИТУ: ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ТА АНАЛІТИКИ ВЕЛИКИХ ДАНИХ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Капшукова О.О. – здобувачка 41-ф групи, факультет економіки ,
підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – Іванова Н.А., к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування
Уманський національний університет**

Сучасний розвиток економіки відзначається інтенсивною цифровізацією бізнес-процесів, постійним зростанням обсягів даних та активним впровадженням інноваційних технологій у фінансову й облікову сфери. Поглиблення глобалізації економічних зв'язків, стрімкий розвиток електронної комерції та поширення цифрових платформ зумовлюють потребу в оперативній обробці значних масивів інформації та прийнятті управлінських рішень на

основі аналітичних підходів. За таких умов аудиторська діяльність суттєво трансформується, оскільки традиційні методи перевірки фінансової звітності вже не здатні забезпечити належний рівень швидкості, точності й глибини аналізу. У зв'язку з цим особливої важливості набуває застосування штучного інтелекту та технологій аналізу великих даних як ефективних інструментів підвищення якості аудиту, мінімізації ризиків і забезпечення достовірності фінансової інформації [1].

Цифрова трансформація аудиту є відповіддю на виклики сучасного бізнес-середовища, яке характеризується високою динамічністю, складністю господарських операцій, транснаціональним характером діяльності підприємств та значними обсягами структурованих і неструктурованих даних. У традиційній моделі аудиту застосовується вибірковий підхід до перевірки, що базується на тестуванні окремих операцій і формуванні висновків на основі обмеженої вибірки. Такий підхід, хоча і є економічно доцільним, суттєво обмежує можливості виявлення помилок і шахрайства, особливо в умовах складних фінансових схем. У свою чергу використання аналітики великих даних (Big Data) дозволяє аудиторам працювати з повними масивами інформації, що значно підвищує точність перевірок, забезпечує комплексність аналізу та мінімізує ризик пропущення суттєвих викривлень у фінансовій звітності.

Аналітика великих даних охоплює широкий спектр інструментів і методів, зокрема технології data mining, машинного навчання, обробку природної мови (NLP), аналіз поведінкових патернів та інтелектуальну візуалізацію даних. Це дає змогу аудиторам не лише перевіряти фактичні дані, а й виявляти приховані взаємозв'язки між показниками, будувати прогнозні моделі та оцінювати майбутні ризики. Наприклад, аналіз транзакцій в реальному часі дозволяє оперативно виявляти і попередити підозрілі операції, такі як дроблення платежів, нетипові контрагенти або відхилення від звичайної бізнес-логіки. Використання алгоритмів кластеризації та класифікації допомагає сегментувати операції за рівнем ризику та зосереджувати увагу аудитора на найбільш проблемних ділянках [2].

Провідну роль у цифровій трансформації аудиту відіграє штучний інтелект, який забезпечує автоматизацію значної частини аудиторських процедур та підвищує якість аналітичної роботи. Використовуючи історичні дані, алгоритми машинного навчання здатні самостійно виявляти аномалії, оцінювати кредитні та операційні ризики, а також формувати рекомендації для прийняття рішень. Зокрема, технології штучного інтелекту можуть застосовуватися для автоматичного аналізу договорів і фінансових документів, розпізнавання тексту (OCR), перевірки відповідності операцій нормативним вимогам та внутрішнім політикам компанії. Крім того, використання чат-ботів і віртуальних асистентів дозволяє автоматизувати комунікацію з клієнтами та збір первинної інформації для аудиту.

Однією з пріоритетних сфер використання цифрових технологій у аудиті є впровадження спеціалізованих програмних продуктів і цифрових платформ, зокрема, системи управління аудитом (Audit Management Systems), ERP-системи та хмарні сервіси. Такі рішення забезпечують інтеграцію даних із різноманітних

джерел, автоматизований збір, контроль і обробку інформації, крім того, можливість спільної роботи в аудиторських командах в режимі реального часу. Застосування хмарних технологій сприяє не тільки підвищенню гнучкості аудиту, а й зниженню витрат на інфраструктуру та забезпеченню доступу до даних незалежно від географічного розташування користувачів [3].

Важливим аспектом цифровізації аудиту є розвиток концепції безперервного аудиту (continuous auditing), яка передбачає постійний моніторинг фінансових операцій і контроль ключових показників діяльності підприємства. На відміну від традиційного періодичного аудиту, який проводиться раз на рік або квартал, безперервний аудит дозволяє виявляти відхилення практично миттєво. Це досягається за рахунок використання автоматизованих контрольних процедур, інтегрованих у інформаційні системи підприємства. У результаті підвищується прозорість бізнес-процесів, зменшуються фінансові ризики та покращується система внутрішнього контролю [4].

Разом із перевагами цифровізація аудиту супроводжує чимало викликів і ризиків. По-перше, Застосування сучасних технологій вимагає ґрунтовних фінансових інвестицій у обладнання, програмне забезпечення та навчання працівників. По-друге, зростає значення кібербезпеки, оскільки опрацювання великих обсягів конфіденційної фінансової інформації збільшує рівень ризику кібератак і витоку даних. По-третє, виникає потреба у формуванні нових компетенцій аудиторів, зокрема у сфері аналізу даних, програмування та роботи з цифровими інструментами. Важливими залишаються також етичні питання, пов'язані із застосуванням механізму штучного інтелекту, зокрема прозорість алгоритмів, недопущення упередженості (bias) та визначення відповідальності за автоматизовані рішення. З метою оцінки рівня цифровізації аудиторської діяльності доцільно розглянути динаміку впровадження цифрових технологій у сфері аудиту (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Динаміка впровадження цифрових технологій у аудиторській діяльності у 2021–2025 рр.

Показник	Рік					Абсолютне відхилення 2025/2021	Відносне відхилення 2025/2021, %
	2021	2022	2023	2024	2025		
Частка аудиторських компаній, що використовують аналітику даних, %	35	42	55	68	79	+44	+225,7
Частка автоматизованих аудиторських процедур, %	25	33	47	60	72	+47	+288,0
Використання технологій ШІ в аудиті, %	10	18	27	39	52	+42	+520,0

Аналіз наведених даних свідчить про стабільну тенденцію щодо зростання цифровізації аудиторської діяльності. Зокрема, частка аудиторських компаній, що використовують аналітику даних, зросла з 35% у 2021 році до 79% у 2025 році, що вказує на майже повсюдне впровадження data-driven підходів у аудиті.

Водночас рівень автоматизації аудиторських процесів збільшився з 25% до 72%, що свідчить про поступовий перехід від ручної праці до автоматизованих рішень. Найбільш динамічним є процес зростання запровадження штучного інтелекту – з 10% до 52%, що підтверджує його стратегічну роль у трансформації аудиторської професії.

Такі зміни є наслідком системної трансформації бізнес-середовища під впливом цифровізації та зростання обсягів даних. Посилення конкуренції, ускладнення фінансових операцій і підвищення вимог до прозорості звітності зумовлюють необхідність переходу від традиційних підходів до аудиту до більш технологічно орієнтованих моделей. Зокрема, зростання використання аналітики даних є відповіддю на потребу обробки великих масивів інформації, тоді як підвищення рівня автоматизації аудиторських процедур пов'язане зі стремлінням зменшити людський фактор і підвищити ефективність перевірок. Водночас активне впровадження технологій штучного інтелекту зумовлене потребою виявлення складних закономірностей і ризиків, які складно ідентифікувати традиційними методами.

З метою оцінки темпів цифрової трансформації аудиторської діяльності доцільно проаналізувати динаміку впровадження сучасних цифрових технологій у 2021–2025 роках. Побудована діаграма відображає кількісні зміни у використанні аналітики даних, рівні автоматизації аудиторських процедур та застосуванні технологій штучного інтелекту, які є ключовими складовими сучасного аудиту. Зростання цих показників свідчить про підвищення рівня технологічної зрілості аудиторської діяльності та її адаптацію до умов цифрової економіки (рис. 1) [6].

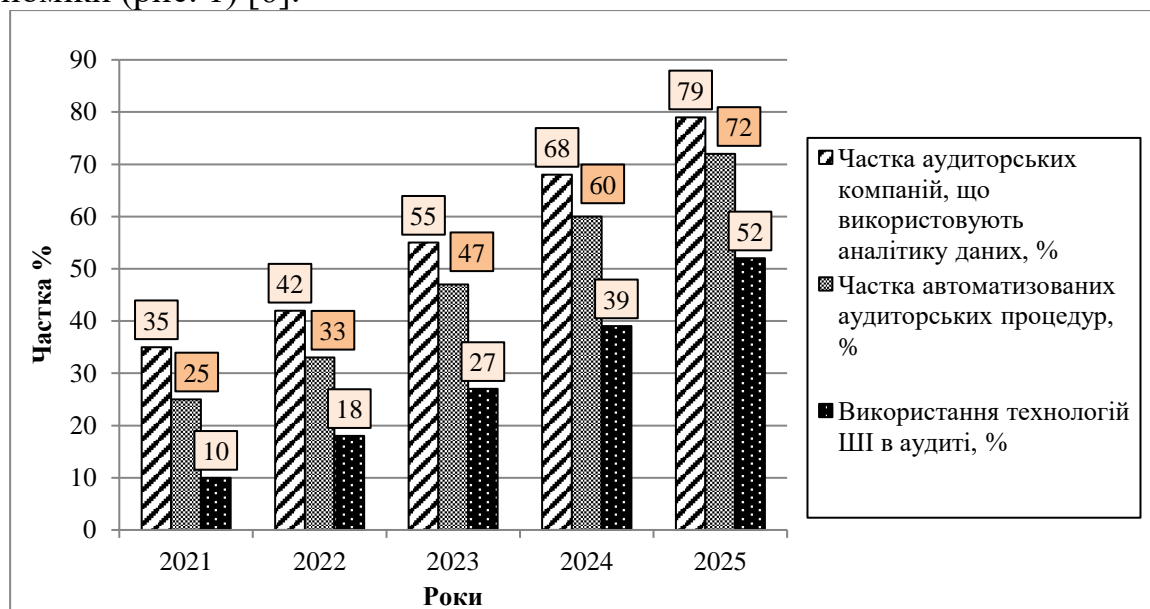


Рис. 1. Динаміка цифровізації аудиторської діяльності у 2021–2025 рр., %

Отримані результати свідчать не лише про кількісне зростання рівня цифровізації аудиту, але й про якісні зміни в його змісті та функціональному призначенні. Зокрема, перехід до використання аналітики великих даних і штучного інтелекту означає зміщення акценту з ретроспективної перевірки фінансової інформації на її аналітичну інтерпретацію та прогнозування.

Зростання автоматизації процедур, у свою чергу, призводить до зменшення трудомісткості рутинних операцій і підвищення ролі аудитора як аналітика та консультанта. У сукупності ці процеси формують нову модель аудиту, орієнтовану на безперервний контроль, оперативне виявлення ризиків і підвищення ефективності управління підприємством, що є ключовим чинником забезпечення довіри до фінансової інформації в умовах цифрової економіки.

Крім того, слід зазначити, що цифровізація аудиту сприяє зміні ролі аудитора – від перевіряючого до аналітика та консультанта. Аудитори дедалі частіше залучаються до оцінки бізнес-ризиків, стратегічного планування та підвищення ефективності діяльності підприємств. Це формує нову модель аудиторської професії, яка поєднує фінансову експертизу з технологічними знаннями та аналітичними навичками [7].

Таким чином, можна підсумувати, що саме цифрова трансформація аудиторської діяльності є об'єктивною необхідністю в умовах розвитку цифрової економіки. Аналітика великих даних та штучного інтелекту дозволяє не лише підвищити якість аудиторських перевірок, але й гарантувати їхню безперервність, прозорість і прогностичність. Подальший розвиток цифрових технологій сприятиме формуванню інноваційної моделі аудиту, орієнтованої на використання даних, автоматизацію процесів і підвищення довіри до фінансової інформації з боку всіх зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Кміть В., Стан Р. Впровадження штучного інтелекту в аудиторську діяльність: переваги та недоліки. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2025. Вип. 68. URL: <https://publications.lnu.edu.ua/bulletins/index.php/economics/article/download/13846/14348>
2. Приймак Н. Адаптація обліку та аудиту до викликів цифрової економіки: вплив штучного інтелекту. Acta Academiae Beregsasiensis Economics. 2025. URL: <https://www.researchgate.net/publication/396535634>
3. Мельник Т., Півторак А. Використання інструментів штучного інтелекту для автоматизації облікових процесів підприємства. Економічний розвиток України. 2026. URL: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/1765>
4. Панасюк В., Кулик Р. Інтеграція штучного інтелекту у систему аудиту України: національні особливості та європейський вектор. Економічний аналіз. 2025. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/6419>
5. Гуцаленко Л., Альошин В. Напрями діджиталізації аудиту безперервності діяльності підприємств. Вісник ЗУНУ. 2024. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/items/09a006d9-9b50-445b-bbbe-6e85454bc805>
6. Роль аудиту в забезпеченні прозорості фінансової звітності в умовах цифровізації бізнесу. 2024. URL: <https://economics.com.ua/s200-rol-auditu-v-zabezpechenni-prozorosti-finansovoyi-zvitnosti-v-umovah-cifrovizaciyi-biznesu>
7. Круглий В.В. Застосування інструментів штучного інтелекту в аудиті: сучасні підходи та перспективи розвитку. Актуальні питання економічних наук.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

**Курок Б. О. 11 м-о група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Поліщук О. М.**

Сучасний вектор розвитку аграрного сектору економіки України вимагає від суб'єктів господарювання не лише високої технологічної ефективності, а й докорінної перебудови інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту. Традиційно фермерські господарства тривалий час функціонували в межах спрощених облікових моделей, де домінуючим був спрощений метод фіксації господарських операцій. Така ситуація зумовлювалася переважно фіскальними інтересами та прагненням мінімізувати витрати на ведення бухгалтерського обліку. Проте в умовах посилення нестабільності світових ринків продовольства, кліматичних змін та необхідності залучення зовнішнього фінансування, спрощений підхід виявляється неспроможним забезпечити керівництво достовірною інформацією для прийняття стратегічних рішень. Касовий метод, фокусуючись виключно на грошових потоках, створює суттєві викривлення у фінансовій звітності, оскільки не враховує часовий розрив між споживанням ресурсів та отриманням економічних вигід, що є притаманною особливістю сільськогосподарського виробництва з його тривалим операційним циклом.

Глибока трансформація облікової парадигми починається з усвідомлення того, що фінансовий результат за спрощеним методом не є ідентичним реальному економічному прибутку. В аграрному бізнесі витрати на підготовку ґрунту, посівну кампанію та догляд за посівами здійснюються протягом багатьох місяців, тоді як виручка надходить одноразово після збору та реалізації врожаю. При касовому методі це призводить до формування штучних збитків у періоди інтенсивних польових робіт та необґрунтованих прибутків у період продажу продукції, що повністю нівелює можливість проведення об'єктивного аналізу рентабельності окремих культур чи підрозділів. Перехід до управлінського обліку на засадах методу нарахування дозволяє капіталізувати витрати у вартості незавершеного виробництва, що забезпечує коректне співвідношення доходів і витрат саме в тому періоді, до якого вони належать. Це дає змогу керівництву оцінювати ефективність кожної технологічної операції та оперативно реагувати на перевищення лімітів використання добрив, пального чи засобів захисту рослин.

Розвиток системи управлінського обліку у фермерських господарствах неможливий без впровадження механізмів оцінки біологічних активів за справедливою вартістю. На відміну від промислового виробництва, де вартість продукції формується переважно витратним методом, в аграрному секторі

процес біологічних перетворень постійно змінює вартісний потенціал активів. Управлінський облік, інтегрований із вимогами міжнародних та національних стандартів, дозволяє відображати приріст вартості посівів чи поголів'я тварин ще до моменту їх фізичної реалізації. Такий підхід надає стратегічну перевагу, оскільки дозволяє прогнозувати майбутню ліквідність господарства та приймати обґрунтовані рішення щодо укладання контрактів чи залучення банківських кредитів під заставу майбутнього врожаю. Облікова інформація в цьому контексті трансформується з пасивного реєстратора минулих подій на інструмент активного прогнозування фінансової стійкості підприємства.

Особливе значення у розбудові стратегічного планування має деталізація витрат за центрами відповідальності, що дозволяє делегувати повноваження та посилювати контроль на кожному рівні управління. Впровадження управлінського обліку за принципом «план-факт» у розрізі окремих полів або технологічних груп тварин створює надійну базу для бюджетування. Стратегічне планування в такому випадку перестає бути формальним документом і перетворюється на живу систему взаємопов'язаних бюджетів - від операційних планів використання ПММ до генерального бюджету руху грошових коштів. Це дозволяє керівнику фермерського господарства не лише бачити поточний стан справ, а й моделювати різні сценарії розвитку подій, враховуючи можливі коливання цін на енергоносії чи зміну врожайності. Таким чином, управлінський облік стає фундаментом для побудови довгострокової стратегії розвитку, яка базується не на інтуїтивних припущеннях, а на верифікованих даних про собівартість та маржинальність бізнесу.

На сучасному етапі каталізатором переходу від касового методу до стратегічного управління виступає цифровізація. Сучасні ERP-системи та спеціалізовані аграрні програмні продукти дозволяють автоматично акумулювати дані з датчиків техніки, систем супутникового моніторингу та метеостанцій безпосередньо в облікові реєстри. Це забезпечує безпрецедентний рівень деталізації управлінської інформації, де кожна витрачена одиниця ресурсу може бути прив'язана до конкретного результату. Інтеграція таких технологій в систему управлінського обліку дозволяє мінімізувати суб'єктивізм та помилки персоналу, забезпечуючи високу точність стратегічних розрахунків. У підсумку, еволюція облікової моделі фермерського господарства від спрощеного фіскального підходу до комплексної системи стратегічного управлінського обліку є обов'язковою умовою трансформації дрібного виробництва у професійно керований агробізнес, здатний до сталого саморозвитку та успішної інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості.

Список використаних джерел

1. Ільченко Т. В. Діджиталізація як інструмент інноваційного розвитку агробізнесу. Інвестиції: практика та досвід. 2024. № 3. С. 81-85.
2. Поліщук О. М., Михайловина С. О., Матрос О. М., Ратушна О. П. Особливості використання діджиталізації в аграрному секторі економіки України. Агросвіт. 2025. № 6. С. 98-105.
3. Шаповалова А., Кузьменко О., Поліщук О., Ларікова Т, Мирончук З. Модернізація національної системи обліку й аудиту з використанням

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

**Манойленко А.А., 12 м-з-о/а група, факультет економіки, підприємництва
та інформаційних технологій
Науковий керівник - к. е. н., доцент, Крочак О.І.**

Діяльність аграрних товаровиробників у сучасних умовах господарювання вимагає постійного вдосконалення не лише виробничих процесів, але й механізмів управління ними. В цьому контексті, облік витрат і виходу продукції відіграють ключову роль в управлінні виробничо-господарською діяльністю сучасного аграрного підприємства, як основне джерело інформаційного забезпечення.

Галузі тваринництва має значний вплив на економіку сільськогосподарських підприємств, та на рівень забезпеченості населення необхідними продуктами харчування. Дана галузь належить до досить високо затратних галузей сільськогосподарського виробництва. Вона потребує наявності відповідної матеріально-технічної бази, яка включає в себе засоби та предмети праці, а також робочу силу, що забезпечує перетворення цих предметів у готову продукцію. Без таких витрат галузь функціонувати не може.

Дослідженням ведення обліку витрат та виходу продукції тваринництва займалися різні вітчизняні вчені, зокрема, М.Ф. Огійчук, Ф.Ф. Бутинець, А.В. Харитоновна, О.П. Завитій, М.Г. Чумаченко, В.В. Сопко та багато інших. В своїх наукових працях вони намагались обґрунтувати методологію обліку та механізми контролю з обраної теми дослідження.

У галузі тваринництва, як і в інших галузях виробництва сільськогосподарської продукції, облік витрат має забезпечувати своєчасне, достовірне та повне отримання інформації про обсяги та вартість виробленої продукції, а також про понесені при цьому трудові, матеріальні та інші витрати, пов'язані з її виробництвом як у межах усього підприємства, так у розрізі окремих структурних підрозділів.

Зінченко А.В. та Посилаєва К.І. вважають, що основною метою виробничої діяльності кожного підприємства є виробництво готової продукції, яку можна реалізувати і при цьому одержати максимально можливий розмір прибутку. Для досягнення цього підприємства повинні забезпечити конкурентоспроможність виробленої продукції, застосовувати новітні технології виробництва та створити сприятливі умови для здійснення якісної праці робітників. У процесі виробництва продукції виробничі витрати акумулюють її виробничу собівартість [3].

Також дані автори пропонують організувати облік витрат у тваринництві

таким чином, щоб кожного місяця можна було узагальнювати витрати за окремими видами робіт. По завершенню виробничого процесу слід визначити фактичну собівартість виробленої продукції. Автори вважає, що такий порядок ведення обліку допомагає здійснювати ефективний контроль за відповідністю витрат якості готової продукції.

На формування витрат у тваринництві впливають різні чинники. На думку А.В. Мовчанюк їх можна узагальнити, поділивши на зовнішні та внутрішні. Найбільш вагомими зовнішніми чинниками, на її думку, є: рівень цін і тарифів на послуги, кон'юнктура споживчого ринку, інфляційні процеси, які відбуваються в країні, а також механізми державного регулювання господарської діяльності. Серед внутрішніх чинників авторка виділяє обсяг і структуру товарної продукції, умови матеріально-технічного забезпечення, швидкість обороту активів, стан та ефективність використання основних засобів і трудових ресурсів, а також структуру капіталу та інші аспекти [4].

Правильно організований облік витрат на виробництво продукції тваринництва та калькулювання її собівартості має забезпечувати своєчасне, повне та точне надходження інформації щодо обсягу і вартості виробленої продукції, а також понесених на її виробництво матеріальних, трудових та фінансових витрат окремими структурними підрозділами та підприємством в цілому.

Основою управління всією господарською діяльністю підприємства, на думку С.Ф. Голова., є управління витратами. Він виділяє декілька основних завдань обліку витрат на виробництво: надання адміністрації підприємства необхідної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень; моніторинг і контроль за фактичним рівнем витрат, порівняння їх з нормативами та плановими показниками з метою виявлення відхилень; розрахунок собівартості виробленої продукції для оцінки готової продукції та визначення фінансових результатів; виявлення та оцінка фінансових результатів діяльності структурних підрозділів підприємства [2]. Отже, проблематика формування системи обліку витрат на виробництво продукції тваринництва є досить актуальною для прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень із метою виявлення несприятливих ситуацій та досягнення позитивних кінцевих результатів діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Білоусько В.С., Беленкова М. І. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. К.: Ліра. К, 2014. 402 с.
2. .Голов С.Ф. Управлінський облік : навч. посіб. К. : Лібра, 2003. 704 с.
3. Зінченко А.В., Посилаєва К.І. Роль економічного аналізу в підвищенні ефективності виробництва продукції тваринництва // матеріали Міжнародної наук.-практ. конференції, м. Харків, 9-10 листопада 2017 р. Харків. ХНАУ, 2017. С.215 – 217.
4. Мовчанюк А. В. Економічна сутність виробничих витрат та їх роль у системі управління діяльністю сільськогосподарських підприємств. / Економіка та суспільство: елект. журн. 2021. № 31. URL: <http://lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/8186/1/642-1-10-20211018.pdf>

АУДИТ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА РИЗИК-ОРИЄНТОВАНА МЕТОДИКА

Манойло О.О., студент 12м-з-о/а, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Іванова Н.А.

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується активним впровадженням цифрових технологій у сфери бухгалтерського обліку та фінансів, а також дедалі ширшим використанням електронних платіжних інструментів та автоматизованих систем обробки даних. У таких умовах підходи до аудиту грошових коштів зазнають суттєвої трансформації: аудитор переходить від перевірки окремих первинних документів до аналізу великих обсягів фінансових операцій, що вимагає врахування ІТ-ризиків та адаптації аудиторських методик.

Грошові кошти та їх еквіваленти традиційно належать до найбільш чутливих об'єктів аудиту, оскільки пов'язані з вищою ймовірністю помилок та шахрайства. Відповідно до вимог МСА 315 та МСА 330, аудитор повинен зосередитися на виявленні ризиків суттєвих викривлень та оцінці ефективності системи внутрішнього контролю. У сучасних умовах така оцінка, зокрема, включає аналіз загальних ІТ-контролів, що забезпечують функціонування платіжних систем суб'єкта господарювання.

Аналіз сучасної аудиторської практики свідчить, що аудит залишків грошових коштів сьогодні не обмежується лише перевіркою точності залишків. Він охоплює вивчення процедур авторизації платежів, перевірку використання кваліфікованих електронних підписів та аналіз журналів доступу до систем дистанційного банківського обслуговування. Це дозволяє аудитору отримати більш повне уявлення про надійність засобів контролю над грошовими потоками.

Нормативно-правову базу для проведення аудиту у 2026 році забезпечують Закони України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [2] та Закон України «Про платіжні послуги» [3]. Крім того, важливе значення мають Міжнародні стандарти аудиту, зокрема МСА 500 «Аудиторські докази» [4], який передбачає використання сучасних інструментів аналізу даних під час отримання аудиторських доказів.

Наукова новизна дослідження полягає в удосконаленні підходів до аудиту грошових коштів шляхом поєднання традиційних аудиторських процедур з елементами безперервного аудиту та аналітики даних.

У контексті цифровізації методика аудиту грошових коштів передбачає застосування низки сучасних процедур, серед яких особливо слід відзначити:

– тестування функціонування автоматизованих засобів контролю, зокрема систем розподілу обов'язків та контролю доступу в рамках платіжних модулів;

- використання інструментів аналізу даних для виявлення нетипових операцій, повторюваних платежів або операцій з високим рівнем ризику;
- отримання зовнішніх підтверджень від банків та інших фінансових установ через електронні канали зв'язку;
- перевірка електронних документів на предмет їх цілісності, автентичності та відповідності законодавчим вимогам.

Наприклад, під час аудиту підприємства аудитор може виявити операції, здійснені поза робочим часом або на користь контрагентів, які раніше не співпрацювали з підприємством, що вимагає подальшого аналізу та підтвердження їх економічного обґрунтування.

Водночас впровадження цифрових технологій породжує нові ризики, зокрема ті, що пов'язані з кібербезпекою та можливістю несанкціонованого втручання в інформаційні системи. У цьому контексті зростає роль професійного судження аудитора при оцінці надійності джерел інформації та ефективності систем захисту даних.

Отже, сучасний аудит грошових коштів поступово перетворюється на комплексний аналітичний процес, що поєднує традиційні підходи з використанням цифрових інструментів. Такий підхід дозволяє розширити обсяг перевірених операцій, зменшити ризик невиявлення суттєвих викривлень та підвищити якість аудиторських звітів та рівень довіри до фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами станом на 2026 р.). Відомості Верховної Ради України.
2. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 № 2257-VIII (зі змінами станом на 2026 р.). Відомості Верховної Ради України.
3. Про платіжні послуги: Закон України від 30.06.2021 № 1591-IX (зі змінами станом на 2026 р.). Відомості Верховної Ради України.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: вид. 2024 р. / International Federation of Accountants (IFAC). Нью-Йорк, 2024. 1150 с.
5. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: постанова Національного банку України від 29.12.2017 № 148 (зі змінами).
6. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг: постанова Національного банку України від 29.07.2022 № 163 (зі змінами).

ОПТИМІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ І РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

**Новодворський Д.О., 11м-о група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Михайловина С.О.**

Сучасний етап розвитку економіки характеризується активною цифровою трансформацією бізнес-процесів, що безпосередньо впливає на систему бухгалтерського обліку, зокрема облік грошових коштів і розрахунків. Від ефективності організації цих процесів залежить фінансова стабільність підприємства, його платоспроможність та конкурентоспроможність.

Традиційні підходи до ведення обліку дедалі частіше демонструють свою неефективність у сучасних умовах. Ручна обробка первинних документів, затримки у відображенні господарських операцій, фрагментарність контролю дебіторської та кредиторської заборгованості призводять до викривлення фінансової інформації та ускладнюють процес прийняття управлінських рішень. Крім того, зростає ризик помилок і зловживань, що пов'язано з людським фактором.

Відповідно до НП(С)БО 1, грошові кошти включають готівку, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання, що формує основу їх облікової класифікації. При цьому грошові потоки підприємства охоплюють як готівкові, так і безготівкові розрахунки, кожні з яких мають специфічні особливості обліку та контролю. Недосконалість процедур у цій сфері призводить до виникнення касових розривів, зниження ліквідності та втрати фінансової керованості.

Одним із ключових напрямів удосконалення обліку є його автоматизація. Впровадження сучасних інформаційних технологій дозволяє суттєво знизити трудомісткість облікових процесів, підвищити точність обробки даних та забезпечити оперативність отримання інформації. Автоматизовані системи бухгалтерського обліку сприяють формуванню єдиного інформаційного середовища підприємства, що забезпечує інтеграцію різних функціональних підсистем.

Особливу роль у цьому процесі відіграють ERP-системи, які забезпечують комплексне управління ресурсами підприємства. Їх використання дозволяє автоматизувати облік грошових коштів, синхронізувати фінансові дані, мінімізувати дублювання інформації та підвищити якість фінансової звітності. Важливою перевагою є можливість інтеграції з банківськими установами через API, що значно скорочує час на обробку банківських виписок — з кількох годин до кількох хвилин.

Не менш важливим є застосування хмарних технологій, які забезпечують доступ до облікової інформації в режимі реального часу незалежно від місцезнаходження користувача. Це особливо актуально для підприємств із розгалуженою структурою або віддаленим форматом роботи. Хмарні рішення дозволяють зменшити витрати на ІТ-інфраструктуру та підвищити гнучкість управління фінансовими ресурсами.

Суттєвим напрямом розвитку сучасного обліку є впровадження технологій штучного інтелекту. Алгоритми машинного навчання дають змогу автоматично аналізувати великі обсяги фінансових даних, виявляти аномалії у грошових потоках та прогнозувати майбутні фінансові показники. Це створює передумови для підвищення ефективності фінансового планування та запобігання ризикам шахрайства.

Важливим елементом оптимізації є вдосконалення системи внутрішнього контролю. Використання багаторівневого погодження платежів, автоматизованих систем моніторингу заборгованості та платіжних календарів дозволяє підвищити прозорість фінансових операцій і забезпечити ефективне управління ліквідністю. Автоматичні нагадування про прострочені платежі сприяють покращенню платіжної дисципліни контрагентів та прискоренню обороту коштів.

Таким чином, оптимізація обліку грошових коштів і розрахунків є комплексним процесом, що передбачає поєднання традиційних методів бухгалтерського обліку з сучасними цифровими технологіями. Перехід до автоматизованих систем, впровадження ERP-рішень, використання хмарних технологій та штучного інтелекту забезпечують підвищення якості фінансової інформації, зниження ризиків та формування ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємства.

У підсумку слід зазначити, що оптимізація облікових процесів виходить за межі виконання нормативних вимог і набуває стратегічного значення. Підприємства, які впроваджують сучасні технології в обліку, отримують суттєві конкурентні переваги, зокрема підвищення фінансової стійкості, покращення якості управлінських рішень та зниження операційних ризиків.

Список використаних джерел

1. Коваль Л. В., Бурлака Я. В. Оптимізація обліку грошових коштів та розрахунків на підприємстві: сучасні підходи та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2025. № 80.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. Житомир: ПП «Рута», 2009.
3. Іванова Н. Ю., Король С. Я. Цифрова трансформація бухгалтерського обліку: виклики та перспективи. *Облік і фінанси*. 2022. № 3 (97).
4. Костенко Ю. О., Лайчук С. М., Косташ Т. В. Використання штучного інтелекту для оптимізації обліку. *Актуальні питання економічних наук*. 2025. № 8.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом М-ва фінансів України від 7 лют. 2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 20.10.2025)

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Пеньковський Б. Д., студент 11м-з-о, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Іванова Н.А.

Розрахунки з підзвітними особами належать до найбільш ризикових ділянок господарської діяльності підприємства. В умовах активної цифровізації змінюються форми здійснення операцій, способи документального підтвердження витрат та інструменти контролю за їх цільовим використанням. Це зумовлює необхідність адаптації контрольних процедур до нових технологічних умов.

Внутрішній контроль розрахунків з підзвітними особами — це система заходів і процедур, спрямованих на забезпечення законності, достовірності та повноти відображення операцій у бухгалтерському обліку, а також запобігання податковим ризикам і зловживанням. Облік таких розрахунків ведеться на рахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами», а підставою для відображення операцій є авансовий звіт працівника з доданими підтвердними документами. При цьому облікові аспекти розглядаються як інформаційна база для здійснення внутрішнього контролю.

Ключові аспекти організації контролю охоплюють:

Нормативне регулювання та строки. Строки подання авансового звіту визначені Постановою Національного банку України від 29.12.2017 № 148 «Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні». Порушення цих строків або відсутність підтвердних документів є підставою для визнання відповідної суми додатковим благом працівника. Відповідно до п. 170.9 Податкового кодексу України (ПКУ), така сума включається до оподаткованого доходу працівника з нарахуванням ПДФО за ставкою 18%. При цьому застосовується натуральний коефіцієнт відповідно до п. 164.5 ПКУ, а також військовий збір. Обов'язок нарахування та перерахування цих платежів покладається на роботодавця як податкового агента.

Регламентация операцій. Наявність внутрішнього Положення про розрахунки з підзвітними особами дозволяє чітко визначити коло осіб, яким видаються кошти, граничні ліміти, порядок електронного чи паперового звітування, а також відповідальність за порушення встановлених процедур.

Розмежування повноважень. Важливим принципом є розділення функцій між особою, що ініціює витрати, та особою, яка здійснює їх перевірку та затвердження. Це мінімізує ризик суб'єктивних помилок та навмисних викривлень.

Цифрові інструменти верифікації. Сучасний контроль передбачає використання автоматизованих систем:

- автоматизована перевірка достовірності фіскальних чеків програмних реєстраторів розрахункових операцій через електронні сервіси Державної податкової служби України;

- інтеграція банківських виписок за корпоративними картками безпосередньо в облікову систему підприємства;
- використання систем електронного документообігу для оперативного погодження авансових звітів.

Водночас зазначені інструменти є характерними переважно для великих суб'єктів господарювання і впроваджуються у межах власних корпоративних облікових систем.

Контроль «ділової мети». Особлива увага приділяється відповідності витрат інтересам підприємства, що відповідає вимогам податкового законодавства щодо наявності ділової мети операцій. В умовах використання корпоративних карток зростає ризик оплати особистих потреб працівників, що потребує посиленого моніторингу категорій платежів та обов'язкового документального підтвердження господарського характеру кожної операції.

До найбільш поширених порушень належать:

- видача підзвітних сум працівникам, які не звітували за раніше отримані кошти;
- порушення строків подання авансових звітів та повернення невикористаних залишків;
- надання документів, що не відповідають вимогам до первинних документів відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;
- включення до авансових звітів витрат, що не пов'язані з господарською діяльністю підприємства;
- ненарахування ПДФО та військового збору на суми, не повернені або не підтверджені у встановлені строки;
- некоректне відображення операцій на рахунку 372, зокрема несвоєчасне списання заборгованості.

Отже, ефективний внутрішній контроль розрахунків з підзвітними особами в сучасних умовах потребує поєднання традиційних методів перевірки документів із цифровими інструментами моніторингу транзакцій. Чітка регламентація операцій, розмежування повноважень та дотримання вимог чинного законодавства дозволяють забезпечити достовірність фінансової звітності та ефективно мінімізувати податкові ризики підприємства.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами).
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами).
3. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: постанова Національного банку України від 29.12.2017 № 148 (зі змінами).
4. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг: постанова Національного банку України від 29.07.2022 № 163 (зі змінами).
5. Про платіжні послуги: Закон України від 30.06.2021 № 1591-IX (зі змінами).

6. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 (зі змінами).

ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КЕП

**Пилипенко Д.М., 11-а група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Аніщенко Г.Ю.**

Нині електронний документообіг (ЕДО) є невід'ємною складовою сучасного бухгалтерського обліку. В умовах загальної цифровізації як бізнес-процесів, так і державних послуг спостерігається стрімке зростання обсягів електронних первинних документів, які все більше витісняють традиційні паперові носії. Вивчення цього явища є важливим для фінансової безпеки бізнесу, адже електронна документація функціонує за специфічними правилами, де будь-яка помилка в ідентифікації підписанта призводить до втрати документом юридичної сили.

Метою роботи є аналіз специфіки застосування кваліфікованого електронного підпису (КЕП) як основного інструменту засвідчення відповідності первинних документів формі та їх юридичної сили, порівняння його з традиційними методами та виявлення ризиків, пов'язаних із його використанням. Теоретичною основою роботи є чинне законодавство України, зокрема нормативні акти у сфері електронних довірчих послуг [1, 2]. Незважаючи на достатнє висвітлення питань технологічної та правової надійності КЕП, на практиці досить часто виникають ризики його застосування підприємствами в умовах нестабільного середовища, що потребують подальшого дослідження.

Для забезпечення юридичної сили електронних первинних документів підприємства використовують удосконалений (УЕП) або кваліфікований (КЕП) електронні підписи. Перший з них формується на незахищених носіях, що створює високий ризик його копіювання, несанкціонованої передачі третім особам або викрадення за допомогою шкідливого програмного забезпечення. Тому за формою УЕП фіксує факт накладання підпису та цілісність документа, але юридично не є абсолютним еквівалентом власноручного підпису, якщо це окремо не передбачено договором між контрагентами. Другий є абсолютним еквівалентом власноручного підпису [2]. Сучасна інфраструктура довірчих послуг пропонує два формати зберігання КЕП: на апаратних захищених носіях (токенах) та у спеціалізованих захищених хмарних сховищах КНЕДП (хмарний КЕП). Для бухгалтерського обліку особливості технології КЕП мають дві практичні переваги. По-перше, криптографічний захист гарантує абсолютну незмінність даних, адже будь-яке коригування реквізитів чи сум після підписання автоматично робить документ недійсним. По-друге, обов'язкова кваліфікована позначка часу фіксує точний момент накладання підпису, що є

важливим для правильного відображення господарських операцій у звітному періоді та проходження податкових перевірок.

Враховуючи специфіку застосування вказаних видів електронних підписів та різницю у рівнях безпеки, використання УЕП має свої обмеження. Його застосування не допускається у роботі державних реєстраторів, нотаріусів та у процедурах публічних закупівель (Prozorro). Водночас, з метою забезпечення безперебійного функціонування бізнесу в умовах воєнного стану, урядом було тимчасово дозволено використання УЕП (файлових ключів) для подання електронної звітності та здійснення корпоративного документообігу [3]. Проте, з огляду на вразливість файлових носіїв та з метою гарантування фінансової безпеки та абсолютної юридичної сили первинних документів доцільним, на наш погляд, залишається використання підприємствами, установами та організаціями виключно КЕП.

Для доведення практичної доцільності відмови від традиційних методів підписання документів можна застосувати метод економічного моделювання. Розглянемо умовне підприємство, яке щомісяця генерує та надсилає різним контрагентам 500 первинних документів (актів виконаних робіт, видаткових накладних тощо).

При традиційному паперовому документообігу прямі витрати на один документ включають вартість паперу, друку, конверта та поштових послуг. Вартість лише послуг з доставки досягає 55 грн за один документ [4]. Відповідно, річні витрати підприємства лише на логістику первинної документації сягають 330 тис. грн (500 док. × 55 грн × 12 міс.). До цієї суми також слід додати приховані витрати: оплату робочого часу бухгалтера на ручну обробку, збір власноручних підписів керівництва та організацію фізичного архівування. Використання систем ЕДО та КЕП дозволяє суттєво скоротити витрати, значно прискорити листування, уникнути внесення несанкціонованих записів до документів. Згідно з тарифами провідних українських провайдерів електронного документообігу, річний пакет на підписання і надсилання 2000 документів коштує орієнтовно 9600 грн, що формує собівартість одного електронного документа на рівні 4,8 грн [5]. Відповідно, операційні витрати на відправку 6000 документів за рік становитимуть 28 800 грн. Якщо підприємство обирає використання апаратних токенів, до цієї суми слід додати разову інвестицію близько 1 170 грн [6] за кожен носій. Однак, за умови використання хмарних КЕП, витрати на фізичні носії відсутні взагалі.

Наведені показники свідчать про те, що перехід на цифровий формат документообігу та підписання документів дозволяє підприємствам скоротити прямі фінансові витрати на їх обробку щонайменше в 11 разів. Окрім прямої економічної вигоди, підприємство отримує суттєве пришвидшення бізнес-процесів, оскільки підписання та обмін документами відбуваються майже миттєво, що позитивно впливає на якість облікових даних, які швидше потрапляють на бухгалтерську обробку й до облікових реєстрів.

Незважаючи на економічні переваги, застосування систем ЕДО несе низку ризиків. Головною вразливістю є критична залежність процесу підписання від стабільного електропостачання, доступу до мережі Інтернет та безперебійної

роботи серверів КНЕДП. Окрім технологічного, існує ризик людського фактора – поширена практика несанкціонованої передачі захищених носіїв (токенів) третім особам прямо порушує принципи інформаційної безпеки.

Таким чином, варто зазначити, що перехід на ЕДО з використанням КЕП є безальтернативним вектором розвитку для сучасного бізнесу, який дозволяє скоротити операційні витрати більш ніж в 11 разів. Проте, для гарантування безперервності облікових процесів, підприємствам необхідно розробляти внутрішні регламенти дій на випадок будь-яких технологічних збоїв та забезпечувати контроль за використанням засобів криптографічного захисту.

Список використаних джерел

1. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 № 851-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15#Text> (дата звернення: 10.04.2026).

2. Про електронні довірчі послуги: Закон України від 05.10.2017 № 2155-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#Text> (дата звернення: 10.04.2026).

3. Деякі питання забезпечення безперебійного функціонування системи надання електронних довірчих послуг: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.03.2022 № 300. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/300-2022-п#Text> (дата звернення: 10.04.2026).

4. Тарифи Укрпошта. Документи. *Ukrposhta*. URL: <https://www.ukrposhta.ua/ua/taryfy-ukrposhta-dokumenty> (дата звернення: 10.04.2026).

5. Тарифи Вчасно. ЕДО. *Вчасно*. URL: <https://vchasno.ua/rates/> (дата звернення: 10.04.2026).

6. Захищений носій – пристрій для безпечного зберігання КЕП. *Кваліфікований електронний підпис для бізнесу та громадян*. URL: <https://uakey.com.ua/score/token> (дата звернення: 10.04.2026).

ПЛАН РАХУНКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Салтикова Є.А., 21-а група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Оляднічук Н.В.**

Бухгалтерський облік є невід’ємною складовою системи управління підприємством, оскільки забезпечує формування повної, достовірної та своєчасної інформації про його господарську діяльність. Основою організації облікового процесу виступає План рахунків бухгалтерського обліку, який виконує функцію систематизації та узагальнення інформації про активи, капітал, зобов’язання, доходи і витрати підприємства. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю забезпечення єдності методології бухгалтерського обліку, дотримання нормативно-правових вимог та підвищення ефективності управління на основі якісної облікової інформації.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначає правові засади організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності на підприємствах. Він регулює принципи обліку, вимоги до фінансової звітності, обов'язки та відповідальність учасників облікового процесу, а також забезпечує формування достовірної інформації про фінансовий стан та результати діяльності суб'єктів господарювання [1]. Водночас практична реалізація положень цього Закону вимагає чітко структурованої системи відображення господарських операцій. Саме таку функцію виконує План рахунків бухгалтерського обліку [2], який забезпечує єднання методологічних підходів до обліку та формування фінансової звітності. Його застосування дозволяє систематизувати інформацію про активи, зобов'язання та результати діяльності підприємства. Цей документ забезпечує єдність облікової методології, прозорість господарських операцій та співставність фінансової інформації між підприємствами. Структура Плану рахунків побудована за десятковою системою кодування, що дозволяє чітко ідентифікувати кожний рахунок/субрахунок і забезпечує зручність його використання. Така побудова забезпечує логічність, послідовність і зручність використання облікової інформації, а також створює належні умови для формування фінансової звітності. Важливим елементом функціонування Плану рахунків є бухгалтерський рахунок як спосіб відображення стану та змін об'єктів обліку. Рахунок має двосторонню будову, що включає дебет і кредит, які відображають рух господарських засобів і джерел їх формування. Саме на основі цієї будови реалізується принцип подвійного запису, відповідно до якого кожна господарська операція відображається одночасно на двох рахунках/субрахунках у рівній сумі. Такий підхід забезпечує взаємозв'язок облікових показників, контроль за правильністю записів і достовірність фінансової інформації.

Суттєве значення має класифікація бухгалтерських рахунків, яка дозволяє впорядкувати облікову інформацію та забезпечити її аналітичність. Рахунки поділяються на активні, пасивні та активно-пасивні залежно від того, які об'єкти обліку вони відображають. Активні рахунки призначені для обліку майна підприємства, пасивні – джерел його формування, активно-пасивні використовуються для обліку розрахункових операцій. Крім того, рахунки поділяються на синтетичні та аналітичні, що забезпечує різний рівень узагальнення інформації та можливість її деталізації відповідно до потреб управління. Аніщенко Г.Ю. досліджує значення рахунків бухгалтерського обліку у сучасній обліковій системі, особливості їх нормативного регулювання та напрями подальшого розвитку. Автором проаналізовано взаємозв'язок складових методом бухгалтерського обліку, при цьому план рахунків визначено як основу формування фінансової звітності [3, с. 64].

Важливою складовою організації обліку на підприємстві є робочий план рахунків, який формується на основі типового плану рахунків з урахуванням специфіки діяльності підприємства. Його побудова ґрунтується на принципах доцільності, гнучкості та аналітичності, що дозволяє адаптувати систему рахунків до потреб управління. Робочий план рахунків передбачає відбір необхідних рахунків, їх деталізацію та розширення аналітичної структури, що

забезпечує більш глибоке відображення господарських процесів. Так, починаючи з 2026 року, запроваджено позабалансовий субрахунок 075 для обліку невідшкодованих витрат і збитків, завданих унаслідок збройної агресії, що змінює підхід до накопичення інформації про збитки [4].

Особливе значення має принцип адаптивності робочого плану рахунків, який дозволяє змінювати його структуру відповідно до розвитку підприємства, появи нових видів діяльності та змін у зовнішньому середовищі. Це забезпечує гнучкість облікової системи та її відповідність сучасним вимогам управління. Крім того, робочий план рахунків виконує важливу роль у формуванні інформаційної бази для аналізу, контролю та прийняття управлінських рішень.

Таким чином, План рахунків виступає методологічною основою облікового процесу, що забезпечує систематизацію й узагальнення фінансової інформації, а також контроль за правильністю відображення господарських операцій. Формування та адаптація робочого плану рахунків відповідно до специфіки діяльності підприємства та змін зовнішнього середовища сприяють підвищенню аналітичності облікових даних та ефективності прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.

2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про його застосування: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text>.

3. Аніщенко Г.Ю. Рахунки бухгалтерського обліку та їх план у сучасній обліковій системі: The III International Scientific and Practical Conference «Theories, methods and practices of the latest technologies», November 07-09, 2022. Tokyo, Japan. pp. 63-65.

4. Зміни в бухобліку з 2026 року: що це означає для автоматизації обліку. URL:<https://www.softinform.com.ua/news/zminy-v-bukhobliku-z-2026-roku-shcho-tse-oznachaie-dlia-avtomatyzatsii-obliku/>.

ЗАСТОСУВАННЯ РРО/ПРРО У ДІЯЛЬНОСТІ ФОП: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

**Семененко І.В., 11м-о групи, факультет економіки і підприємництва
Уманський національний університет
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Матрос О.М.**

У сучасних умовах розвитку підприємництва в Україні питання застосування реєстраторів розрахункових операцій (РРО) та програмних РРО (ПРРО) набуває особливої актуальності. Це пов'язано з активною цифровізацією економіки, зростанням частки безготівкових розрахунків та розширенням інтернет-торгівлі, що змінює традиційні підходи до здійснення розрахунків між продавцем і покупцем. Усе більше операцій відбувається із використанням

платіжних карток, електронних сервісів та мобільних додатків, що потребує належного облікового та податкового контролю.

Запровадження РРО та ПРРО спрямоване на підвищення прозорості розрахункових операцій, забезпечення контролю за грошовими потоками та зменшення рівня тіньової економіки. Крім того, використання таких інструментів дозволяє державі отримувати більш повну інформацію про обсяги господарських операцій, що сприяє підвищенню ефективності податкового адміністрування. Водночас практичне застосування цих інструментів викликає значну кількість запитань серед фізичних осіб-підприємців, що пов'язано як із складністю окремих норм законодавства, так і з різноманітністю реальних господарських ситуацій.

Суттєвою проблемою є правильне визначення поняття «розрахункова операція». У законодавстві воно має чітке формулювання, однак у реальних умовах господарювання виникають ситуації, які складно однозначно трактувати. Зокрема, підприємці стикаються з необхідністю розмежування банківських переказів на поточний рахунок (IBAN) та оплат, що здійснюються із використанням платіжних карток або електронних сервісів [1].

Особливої складності це питання набуває в умовах інтернет-торгівлі. Використання післяплати через служби доставки, платіжних систем, QR-кодів та мобільних додатків створює різні сценарії отримання коштів. У кожному з них момент виникнення розрахункової операції може відрізнитися, що безпосередньо впливає на обов'язок застосування РРО або ПРРО.

Важливим етапом розвитку стало впровадження програмних РРО. Вони значно знизили бар'єр входу для підприємців, оскільки не потребують придбання дорогого обладнання та можуть використовуватися через звичайні цифрові пристрої. Це сприяло більш широкому поширенню касових інструментів серед малого бізнесу.

Разом з тим, навіть із урахуванням спрощення, підприємці продовжують стикатися з рядом труднощів. Серед них можна виділити складність налаштування програмного забезпечення, нестабільність роботи окремих сервісів, а також недостатню кількість доступних і зрозумілих роз'яснень щодо практичного застосування норм законодавства.

Окрему увагу слід приділити питанню відповідальності. Система штрафних санкцій за порушення порядку застосування РРО є достатньо суворою, що підвищує рівень ризиків для підприємців. При цьому значна частина порушень виникає не через навмисні дії, а через недостатнє розуміння законодавчих вимог.

Також варто враховувати, що розвиток безготівкових розрахунків та електронних платіжних інструментів випереджає нормативне регулювання. Це призводить до появи «сірих зон», коли підприємці змушені самостійно інтерпретувати норми законодавства, що підвищує рівень невизначеності у веденні бізнесу.

У цьому контексті важливим є не лише вдосконалення нормативної бази, а й забезпечення ефективної комунікації між державою та підприємцями. Зрозумілі роз'яснення, приклади практичного застосування та доступ до

актуальної інформації можуть суттєво зменшити кількість помилок і підвищити рівень добровільного дотримання законодавства.

Таким чином, застосування РРО та ПРРО є важливим елементом сучасної системи обліку та оподаткування. Проте ефективність їх використання значною мірою залежить від адаптації законодавства до реальних умов господарювання та рівня обізнаності підприємців.

Застосування РРО/ПРРО відіграє важливу роль у забезпеченні прозорості розрахункових операцій та контролю за діяльністю суб'єктів господарювання. Водночас на практиці існує низка проблем, пов'язаних із трактуванням законодавства та технічними аспектами використання цих інструментів.

Подальший розвиток системи має бути спрямований на спрощення правил, підвищення їх зрозумілості та адаптацію до сучасних цифрових реалій. Важливим фактором також є підвищення рівня податкової грамотності підприємців.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.1995 № 265/95-ВР (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 10.04.2026).

2. ДПС України. Роз'яснення щодо застосування РРО/ПРРО: офіційний вебпортал. URL: <https://tax.gov.ua>

3. Міністерство фінансів України. Мінфін та EU4PFM: співпраця задля податкової реформи та цифрової трансформації. https://mof.gov.ua/uk/news/ministry_of_finance_and_eu4pfm_continue_advancing_tax_reform_and_digital_transformation_of_the_public_finance_system-5329 (дата звернення: 09.04.2026).

4. НБУ. Платіжні системи та безготівкові розрахунки в Україні. URL: <https://bank.gov.ua/ua/payments/nocash> (дата звернення: 10.04.2026).

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ ЗА СОЦІАЛЬНИМ СТРАХУВАННЯМ

Ситнік М.В., 12-м-з-о/а група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник – к.е.н., доцент, Михайловина С.О.

Соціальне страхування є невід'ємною складовою системи соціального захисту населення та відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності домогосподарств у разі настання соціальних ризиків. Його функціонування базується на принципах солідарності, обов'язковості участі та державного регулювання, що визначає особливості організації бухгалтерського обліку і контролю відповідних розрахунків.

У сучасних умовах трансформації економіки України система загальнообов'язкового державного соціального страхування зазнає суттєвих

змін, пов'язаних із цифровізацією, інтеграцією інформаційних ресурсів та реформуванням інституційної структури управління. Це обумовлює необхідність перегляду теоретичних і методичних підходів до обліку та контролю розрахунків за соціальним страхуванням як на макро-, так і на мікрорівні.

Теоретичною основою обліку розрахунків за соціальним страхуванням є поєднання положень фінансового, управлінського та податкового обліку. Особливістю цих розрахунків є їх соціально орієнтований характер, що визначає підвищені вимоги до достовірності, повноти та своєчасності відображення інформації. Об'єктом бухгалтерського обліку виступають зобов'язання підприємства щодо нарахування єдиного соціального внеску, а також операції, пов'язані з нарахуванням і виплатою соціальних допомог.

Важливим елементом теоретичної бази є класифікація видів соціального страхування, що включає пенсійне страхування, страхування на випадок безробіття, тимчасової втрати працездатності та нещасних випадків на виробництві. Така класифікація визначає специфіку облікових процедур і побудову аналітичного обліку, оскільки кожен вид страхування має власні джерела фінансування, механізми нарахування та порядок здійснення виплат.

Ключовим фінансовим інструментом системи соціального страхування є єдиний соціальний внесок, який акумулює ресурси для фінансування відповідних виплат. У бухгалтерському обліку він відображається як обов'язковий платіж, що формує зобов'язання підприємства перед державою. При цьому особливого значення набуває правильне визначення бази нарахування, ставок та строків сплати внеску, що безпосередньо впливає на достовірність фінансової звітності.

Суттєвою характеристикою сучасного етапу розвитку обліку є впровадження електронних інструментів, зокрема електронних лікарняних, цифрових кабінетів страхувальників та інтегрованих інформаційних систем. Це забезпечує автоматизацію облікових процесів, зменшення ризику помилок та підвищення оперативності обробки даних. Водночас цифровізація зумовлює необхідність удосконалення внутрішнього контролю, оскільки зростає значення інформаційної безпеки та захисту даних.

Контроль розрахунків за соціальним страхуванням є невід'ємною складовою системи управління підприємством. Його метою є забезпечення законності, доцільності та ефективності використання фінансових ресурсів, а також попередження фінансових порушень. Контрольні процедури охоплюють перевірку правильності нарахування внесків, своєчасності їх сплати, достовірності відображення операцій у бухгалтерському обліку та відповідності звітності вимогам законодавства.

Особливого значення набуває внутрішній контроль, який реалізується через систему процедур і методів, спрямованих на забезпечення достовірності облікової інформації. До таких процедур належать: документальний контроль, арифметична перевірка розрахунків, зіставлення даних різних облікових регістрів, а також контроль за дотриманням облікової політики підприємства. В

умовах цифровізації важливим елементом є також автоматизований контроль, який здійснюється за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення.

Зовнішній контроль здійснюється державними органами та включає податковий контроль і аудит. Його основним завданням є перевірка правильності нарахування та сплати єдиного соціального внеску, а також законності отримання соціальних виплат. Важливим напрямом розвитку є впровадження ризик-орієнтованого підходу до контролю, який дозволяє зосередити увагу на найбільш проблемних ділянках обліку.

У сучасних умовах особливої актуальності набуває соціальний аудит як інструмент оцінки ефективності використання коштів соціального страхування. Він дозволяє не лише виявити порушення, але й оцінити результативність соціальних програм, їх вплив на добробут населення та економічний розвиток країни.

Суттєвий вплив на організацію обліку та контролю мають зовнішні фактори, зокрема воєнний стан та економічна нестабільність. У цих умовах зростає роль соціального страхування як механізму підтримки населення, що обумовлює необхідність забезпечення безперервності фінансування та підвищення ефективності управління ресурсами. Це, у свою чергу, вимагає адаптації облікових і контрольних процедур до нових умов, зокрема шляхом спрощення адміністративних процедур і розширення використання цифрових технологій.

Аналіз наукових підходів [4,5] свідчить, що подальший розвиток системи обліку та контролю розрахунків за соціальним страхуванням має здійснюватися за такими напрямками: удосконалення нормативно-правового регулювання, гармонізація з європейськими стандартами, розвиток інформаційних систем, підвищення рівня автоматизації облікових процесів та впровадження сучасних методів контролю.

Таким чином, теоретичні основи обліку і контролю розрахунків за соціальним страхуванням формуються на перетині економічних, правових та інформаційних підходів. Їх розвиток спрямований на забезпечення прозорості фінансових потоків, підвищення ефективності використання ресурсів та гарантування соціальних прав громадян. У сучасних умовах ключовими факторами удосконалення виступають цифровізація, інтеграція інформаційних систем та посилення контрольних механізмів, що забезпечує адаптацію системи соціального страхування до викликів часу.

Список використаних джерел

1. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 23 верес. 1999 р. № 1105-XIV // Верховна Рада України. URL: <https://salo.li/6c3A780> (дата звернення: 02.03.2026 р.).

2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003. №1058-IV // Верховна Рада України. URL: <https://salo.li/77CF5DF> (дата звернення: 02.10.2025р).

3. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України №2464-VI від 08.07.2010 // Верховна Рада України. URL: <https://salo.li/72D00c3> (дата звернення: 15.03.2026р).

4. Безверхий К. О., Приймак Н. С. Особливості бухгалтерського обліку допомоги по тимчасовій непрацездатності на підприємствах різних секторів економіки. Суспільство. Економіка. Цифровізація. 2024. №1(1). С. 29–44.

5. Михайловина С. О., Поліщук О. М., Матрос О. М., Ратушна О. П. Організація обліку і оподаткування соціальних виплат при тимчасовій втраті працездатності. Агросвіт. 2025. № 11. С. 141-148.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

**Титоренко В.С. 11-мо група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник - к.е.н., доцент, Ратушна О.П.**

У сучасних умовах господарювання зростає роль інформаційного забезпечення управління витратами підприємства. Собівартість продукції є одним із ключових економічних показників, що характеризує ефективність виробничо-господарської діяльності. Формування достовірної облікової інформації про витрати дозволяє забезпечити обґрунтованість управлінських рішень. Економіко-статистичний аналіз виступає важливим інструментом оцінки динаміки, структури та факторів зміни собівартості. Поєднання бухгалтерського обліку та статистичного аналізу створює комплексну інформаційну систему управління витратами. Метою дослідження є узагальнення підходів до формування облікової інформації та організації економіко-статистичного аналізу собівартості продукції.

Актуальність теми дозволяє сформулювати такі акценти щодо формування облікової інформації для аналізу собівартості продукції:

- зростання конкуренції на ринку потребує ефективного управління витратами;
- нестабільність економічного середовища підвищує значення контролю собівартості;
- цифровізація обліку змінює підходи до формування інформації;
- управління витратами потребує інтеграції бухгалтерського та статистичного аналізу;
- необхідність своєчасної аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень;
- собівартість є базою формування ціни, прибутку та фінансових результатів.

Це обумовлено тим, що облікова інформація є основою економічного аналізу, а правильна організація обліку сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства. Статистичні методи дозволяють виявити закономірності зміни витрат. Актуальним є поєднання методів бухгалтерського обліку, аналізу та статистики.

Вивченню питань обліково-аналітичного забезпечення управління присвячена значна кількість наукових досліджень, таких як: Овчарова Н., Кравченко О., Бобошко Р., Пелех У., Прядко В. В., Гуріна Н., Томша А., Поліщук О.М., Штангрет А.М., Оляднічук Н.В., Підлубна О.Д., Касич А.О., Циган Р.М., Карбан О.І., Поліщук О. М., Кононенко Л.В., Ніколаєва С.П., Утенкова К.О. та інші.

Цифровізація обліково-аналітичних процесів виступає не лише технічним явищем, а фундаментальною епістемологічною трансформацією, що змінює саму природу знання в управлінні підприємством. У цифровому середовищі економічна інформація набуває властивостей динамічності, алгоритмічності та технологічної об'єктивності, що формує підґрунтя для нового типу когнітивного пізнання господарських процесів [2].

Замлинська О.В., Бездушний Р.П. [1] визначають такий склад обліково-аналітичного забезпечення економічної статистики як облікова, аналітична, інформаційна база, нормативне та методологічне забезпечення. Облікові дані є джерелом для формування багатьох статистичних показників, однак для потреб статистики вони повинні бути уніфіковані, узгоджені в часі та просторово. Аналітичне забезпечення виконує функцію трансформації цих даних у систему агрегованих показників.

Основними напрямками вдосконалення виступають:

- інтеграція цифрових платформ обліку та статистики;
- автоматизація формування статистичної звітності;
- упровадження електронного документообігу та блокчейн-технологій;
- гармонізація методик із міжнародними стандартами.

Формування облікової інформації про собівартість здійснюється наступним чином:

- облікова інформація формується на основі первинних документів;
- витрати групуються за економічними елементами;
- витрати класифікуються за статтями калькуляції;
- формується виробнича собівартість;
- визначається повна собівартість продукції;
- використовується нормативний та фактичний облік витрат.

Передусім бухгалтерський облік формує первинну інформацію, яка є основою всієї обліково-аналітичної системи підприємства. Первинні документи відображають факти господарського життя, зокрема придбання матеріалів, використання трудових ресурсів, виробництво продукції, реалізацію товарів, здійснення розрахунків із контрагентами. Саме на основі первинних документів формується система облікових даних, яка в подальшому узагальнюється у регістрах бухгалтерського обліку та фінансовій звітності. Таким чином,

бухгалтерський облік забезпечує інформаційну основу для управління господарською діяльністю.

Організація економіко-статистичного аналізу полягає в використанні різних методів аналізу: порівняльний аналіз, індексний аналіз, факторний аналіз, структурний аналіз, трендовий аналіз, кореляційний аналіз. Вони дозволяють розкрити витрати за елементами, собівартість продукції, витрати на 1 грн продукції, зміни у структурі витрат, оцінку впливу факторів.

Напрями вдосконалення формування облікової інформації та організація економіко-статистичного аналізу собівартості продукції є автоматизація облікових процесів; використання інформаційних систем; впровадження управлінського обліку; застосування економіко-математичних методів; оперативний контроль витрат; використання аналітичних показників; підвищення якості інформації.

Собівартість продукції є важливим показником ефективності діяльності підприємства. Формування облікової інформації забезпечує інформаційну базу управління витратами а економіко-статистичний аналіз дозволяє оцінити структуру та динаміку витрат. Використання сучасних методів аналізу підвищує якість управлінських рішень. Інтеграція обліку та аналізу сприяє підвищенню ефективності підприємства з перспективним є впровадження цифрових технологій.

Список використаних джерел

1. Замлинська О.В., Бездушний Р.П. Обліково-аналітичне забезпечення аграрної економічної статистики в Україні: стан, перспективи та євроінтеграційний контекст // Економіка харчової промисловості. 2025. Т.17, вип. 2. С. 58-65.

2. Мискін Ю. І., Краєвський В. М., Мискіна О. О. Епістемологічні основи цифровізації обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємства. Економіка і управління. Вип. 3 2025. С. 40-44.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**Фаренюк Н.В., 21-о група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Оляднічук Н.В.**

Теоретичні засади та практика ведення бухгалтерського обліку в сучасних умовах зазнають постійних змін і динамічного розвитку під впливом трансформацій соціально-економічного середовища. Це зумовлює зростання вимог до фахівців обліково-економічного профілю, які повинні володіти не лише ґрунтовними професійними знаннями, а й сучасними цифровими компетентностями. Забезпечення конкурентоспроможності на ринку бухгалтерських послуг потребує здатності ефективно використовувати інноваційні інструменти, працювати з інформаційними системами та

адаптуватися до нових умов господарювання. Водночас розвиток бухгалтерських технологій створює можливості для дистанційного консультування, комунікації та обміну обліково-аналітичною інформацією, що сприяє оптимізації часу та підвищенню ефективності діяльності фахівців.

Інтенсивний розвиток інформаційних і комп'ютерних технологій, удосконалення методів математичного моделювання та систем управління економічними процесами обумовлюють формування єдиного інформаційного простору. У таких умовах бухгалтерський облік інтегрується з ІТ-технологіями, що сприяє його модернізації та підвищенню якості інформаційного забезпечення управління.

Проблематика розвитку обліку в умовах цифровізації завжди є в центрі уваги науковців. Інформаційна безпека в системах цифрового документообігу є комплексним завданням, вирішення якого потребує поєднання заходів на законодавчому, адміністративному та програмно-технічному рівнях, наголошують колектив науковців [1, с. 129]. Будько О., Бондаренко М. визначають основні напрями цифровізації, серед яких: автоматизація бухгалтерського обліку, впровадження електронної звітності, інтеграція з податковими сервісами, застосування технологій великих даних і хмарних рішень [2, с. 367]. Так, на переконання авторів, використання ERP- та CRM-систем сприяє оптимізації облікових процесів, зниженню ризиків помилок та формуванню єдиного інформаційного простору підприємства. Багрій К.Л., Гудима О.В., Шебештьєв Е.Г. наголошують на «важливості підвищення кваліфікації користувачів нових технологій, забезпеченні підтримки малого та середнього бізнесу у процесі цифровізації та стимулювання розвитку інновацій у цій сфері, розвитку ефективних механізмів кіберзахисту в обліково-податковій сфері, щоб гарантувати безпеку даних та успішну інтеграцію цифрових технологій до всіх сфер економіки України» [3].

Цифрові трансформації не призводять до зникнення професії бухгалтера, а навпаки – зумовлюють необхідність удосконалення системи професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців. Однією з перспективних технологій є блокчейн, який здатний суттєво змінити підходи до реєстрації облікових даних. Його застосування забезпечує високий рівень захисту інформації, унеможливує її несанкціоноване коригування та сприяє підвищенню прозорості господарських операцій.

Важливе місце у цифровій трансформації обліку посідають технології штучного інтелекту та машинного навчання. Вони дозволяють автоматизувати виконання рутинних і структурованих завдань, здійснювати аналіз великих масивів даних, групувати платників податків за визначеними критеріями та оптимізувати процеси планування і проведення податкових перевірок. Застосування таких технологій дає можливість бухгалтерам зосередитися на аналітичній і стратегічній діяльності, що підвищує їх роль у системі управління підприємством. Однак сучасні цифрові системи бухгалтерського обліку забезпечують доступ до актуальної інформації в режимі реального часу, що дозволяє оперативно відстежувати стан активів, зобов'язань і результатів діяльності підприємства. Використання інтегрованих платформ сприяє

автоматичному збору, обробці та узгодженню даних, мінімізуючи потребу у ручному введенні інформації та знижуючи ризик помилок.

Серед сучасних ІТ-рішень ключове значення мають програмні продукти та автоматизовані системи обліку, які забезпечують точність, об'єктивність і своєчасність обробки інформації. Цифрові системи характеризуються високим рівнем інтеграції, доступністю даних та можливістю формування звітності в реальному часі. Їх впровадження суттєво змінює підходи до організації облікового процесу, зокрема: можливість збору та первинної обробки обліково-аналітичних даних у будь-якому місці за наявності доступу до мережі Інтернет, автоматичне створення баз даних про стан виробничих процесів завдяки використанню датчиків і контролюючих пристроїв.

Таким чином, трансформаційні процеси, що відбуваються в обліково-економічній сфері, зумовлюють необхідність переосмислення теоретичних і практичних підходів до організації бухгалтерського обліку. Впровадження цифрових технологій охоплює всі етапи обробки обліково-аналітичної інформації та сприяє підвищенню її якості, оперативності й достовірності. У цих умовах адаптація бухгалтерського обліку до вимог цифрової економіки є об'єктивною необхідністю та важливим напрямом його подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Хомовий С.М., Томілова-Яремчук Н.О., Крупа Н.А., Людвенко Д.В. Інформаційна безпека в умовах диджиталізації обліку. Scientific Collection «InterConf+», 33(155): with the Proceedings of the 1st International Scientific and Practical Conference «Modern Knowledge: Research and Discoveries» (May 19-20, 2023; Vancouver, Canada) by the SPC «InterConf». A.T. International. 2023. 567p. ISSN: 2709-4685. P. 120-130.

2. Будько О., Бондаренко М. Цифровізація обліку, звітності та податкових розрахунків на підприємстві. *Grail of Science*. 2025. Вип. 58. С. 364-369.

3. Багрій К.Л., Гудима О.В., Шебештень Е.Г. Трансформація системи обліку та оподаткування в Україні в умовах цифровізації економіки. *Актуальні питання економічних наук*. 2025. № 10. URL : <https://doi.org/10.5281/zenodo.15249162> .

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

**Фіщенко П.В., 12м-з-о/а група, факультет економіки, підприємництва
та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Оляднічук Н.В.**

Ефективне управління витратами є одним із ключових факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору. У галузі рослинництва формування витрат має специфічний характер, зумовлений сезонністю виробництва, тривалістю виробничого циклу, впливом природно-кліматичних умов та біологічних факторів. У зв'язку з цим виникає потреба в удосконаленні обліково-аналітичного забезпечення управління витратами, що

дозволяє підвищити ефективність використання ресурсів та прийняття управлінських рішень.

Проблеми обліку та аналізу витрат у сільському господарстві досліджуються багатьма науковцями. Значна увага приділяється методам калькулювання собівартості продукції, класифікації витрат, організації аналітичного обліку та впровадженню сучасних інформаційних технологій. Безверхий К.В., Хочай В.О. вважають, що для якісного обліково-аналітичного забезпечення управління виробництвом продукції рослинництва є створення інформаційної бази для ефективного управління процесом виробництва продукції рослинництва сільськогосподарського підприємства та його аналізом» [1]. Писарчук О.В. стверджує, що «головною метою обліково-аналітичного забезпечення виступає формування такої системи бухгалтерського обліку, яка б давала достовірну і своєчасну інформацію про стан відтворювальних процесів у галузі рослинництва для зовнішніх і внутрішніх користувачів» [2]. Свиноус І., Гаврик О., Матула Т. розкривають основні характеристики системи управління витратами сільськогосподарського підприємства, а також вказують на необхідність стратегічного, тактичного, оперативного контролю та внесення «коригувальних змін у функціональну стратегію управління виробничими витратами» [3, с. 38].

Водночас проблемні питання обліково-аналітичного забезпечення залишаються недостатньо дослідженими питання інтеграції облікових та аналітичних процесів залишаються актуальними, зокрема: недостатня деталізація аналітичного обліку, складність розподілу непрямих витрат, низький рівень автоматизації облікових процесів, вплив природних факторів на результати виробництва; обмеженість оперативної інформації. Це ускладнює ефективне управління витратами та знижує якість управлінських рішень.

Особливістю витрат у рослинництві є їхня нерівномірність протягом року, значна залежність від природних умов, а також наявність незавершеного виробництва. Для ефективного управління витратами важливе значення має їхня класифікація. Витрати у рослинництві поділяються:

- за економічними елементами (матеріальні витрати, оплата праці, амортизація, інші);
- за статтями калькуляції (насіння, удобрення, паливо, оплата праці тощо);
- за способом включення до собівартості (прямі та непрямі);
- за відношенням до обсягу виробництва (змінні та постійні).

Така класифікація забезпечує якісне формування облікової інформації та є зручною для аналізу витрат.

Належним чином організований облік витрат у рослинництві передбачає:

- групування витрат за культурами та видами продукції;
- ведення аналітичного обліку за статтями витрат;
- облік витрат незавершеного виробництва;
- калькулювання собівартості продукції.

Аналітична інформація є основою для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації витрат. Тому основними напрямками аналізу є: оцінка структури та динаміки витрат, аналіз собівартості продукції, визначення

відхилень фактичних витрат від планових, аналіз ефективності використання ресурсів. Застосування сучасних методів аналізу дозволяє виявити резерви зниження витрат і підвищення рентабельності виробництва.

Отже, з метою підвищення ефективності обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на виробництво продукції рослинництва доцільно здійснити комплекс заходів:

- впроваджувати сучасні інформаційні системи управління;
- запроваджувати сучасні автоматизовані платформи обліку витрат;
- удосконалювати методи калькулювання собівартості продукції;
- розширювати аналітичні можливості обліку;
- використовувати новітні цифрові технології;
- систематично підвищувати кваліфікацію персоналу.

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення управління витратами на виробництво продукції рослинництва є важливим елементом ефективного функціонування аграрних підприємств. Раціональна організація обліку та застосування сучасних методів аналізу дозволяє підвищити ефективність використання ресурсів, знизити собівартість продукції та покращити фінансові результати діяльності. В умовах цифровізації особливого значення набуває автоматизація облікових процесів та впровадження інноваційних технологій, що забезпечують підвищення якості управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Безверхий К.В., Хочай В.О. Концептуальні основи формування обліково-аналітичного забезпечення управління виробництвом продукції рослинництва. URL:

<https://www.nayka.com.ua/index.php/agrosvit/article/view/3211/3247>.

2. Писарчук О.В. Обліково-аналітичне забезпечення відтворення біологічних активів рослинництва в управлінні аграрним підприємством URL: <https://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/35415/1/%D0%9F%D0%B8%D1%81%D0%B0%D1%80%D1%87%D1%83%D0%BA%20tezy.pdf>.

3. Свиноус І., Гаврик О., Матула Т. Обліково-аналітичні аспекти управління витратами в сільськогосподарських підприємствах. Економічний дискурс. 2021. Випуск 1-2. С. 29-39. URL: https://rep.btsau.edu.ua/bitstream/BNAU/10009/3/oblikovo_analitychni.pdf.

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ФОП ТРЕТЬОЇ ГРУПИ В УКРАЇНІ

**Юхимчук А.О., 21к-о групи, факультет економіки і підприємництва
Уманський національний університет
Науковий керівник – к.е.н., доцент, Матрос О.М.**

У сучасних умовах розвитку економіки України спрощена система оподаткування залишається важливим інструментом підтримки малого бізнесу. Особливе місце в цій системі займають фізичні особи-підприємці третьої групи,

які мають можливість здійснювати діяльність без обмежень щодо кількості найманих працівників та видів діяльності, що забезпечує високий рівень гнучкості ведення бізнесу.

Популярність третьої групи пояснюється її відносною простотою адміністрування та можливістю вибору моделі оподаткування. Підприємці можуть застосовувати ставку єдиного податку у розмірі 5% від доходу або 3% із сплатою податку на додану вартість, що дозволяє адаптувати податкове навантаження до специфіки діяльності [1]. Додатково сплачується єдиний соціальний внесок у розмірі 22% від мінімальної заробітної плати, що у 2026 році становить 1902, 34 грн на місяць.

Водночас, незважаючи на спрощений характер системи, на практиці виникає ряд проблемних аспектів, пов'язаних із правильністю ведення обліку доходів. Зокрема, підприємці не завжди враховують, що до складу доходу включаються всі надходження коштів, незалежно від форми їх отримання. Це призводить до помилок при визначенні податкових зобов'язань та може стати підставою для донарахувань і застосування штрафних санкцій.

Окрему увагу слід приділити військовому збору як складовій податкового навантаження. Для платників єдиного податку третьої групи його ставка становить 1% від доходу, що необхідно враховувати при фінансовому плануванні діяльності. Таким чином, фактичне податкове навантаження для ФОП третьої групи (за ставкою 5%) становить щонайменше 6% від доходу без урахування єдиного соціального внеску, що впливає на формування фінансового результату діяльності.

Суттєвий вплив на діяльність підприємців має розвиток безготівкових розрахунків. Частка таких операцій в Україні перевищує 60% від загальної кількості, що зумовлює необхідність постійного контролю за рухом коштів та правильного їх відображення у податковому обліку. Використання різних каналів отримання коштів - банківських рахунків, платіжних карток, електронних сервісів, мобільних додатків, маркетплейсів та платіжних систем - ускладнює облік і вимагає більш системного підходу до фінансового управління. У практичній діяльності це передбачає необхідність чіткого розмежування надходжень залежно від способу оплати, оскільки різні форми розрахунків можуть мати різні податкові наслідки та впливати на порядок їх відображення. Водночас зростає роль банківських виписок як основного джерела інформації про доходи підприємця, що потребує регулярного звіряння даних, контролю за призначенням платежів і уникнення дублювання або пропуску операцій. Додаткову складність створює використання посередницьких платформ і служб доставки, які можуть утримувати комісії або здійснювати переказ коштів із затримкою, що вимагає правильного визначення моменту отримання доходу. Таким чином, розвиток безготівкових розрахунків не лише спрощує проведення операцій, але й підвищує вимоги до точності обліку, фінансової дисципліни та розуміння економічної сутності кожної господарської операції.

У цьому контексті особливого значення набуває фінансовий моніторинг. Банківські установи здійснюють аналіз операцій клієнтів із використанням ризик-орієнтованого підходу, що підвищує вимоги до прозорості діяльності

підприємців та обґрунтованості їх фінансових операцій [2]. Це змушує підприємців більш відповідально підходити до документального оформлення господарських операцій та підтвердження джерел походження коштів.

Додатковим викликом є необхідність ефективного планування податкового навантаження. Нерівномірність доходів, сезонність діяльності та зміни ринкової кон'юнктури можуть створювати ситуації, коли податкові зобов'язання не відповідають поточним фінансовим можливостям підприємця. У таких умовах особливого значення набуває здатність прогнозувати грошові потоки та управляти ними.

Водночас спрощена система оподаткування не передбачає врахування витрат при визначенні бази оподаткування, що може створювати викривлене уявлення про реальну прибутковість бізнесу. Підприємці змушені самостійно аналізувати витрати, пов'язані із закупівлею товарів, оплатою послуг, логістикою та комісіями платіжних систем, щоб оцінити ефективність своєї діяльності.

У сучасних умовах важливим фактором підвищення ефективності діяльності є використання цифрових інструментів. Банківські сервіси, бухгалтерські програми та онлайн-платформи дозволяють автоматизувати облік, зменшити кількість помилок та підвищити контроль за фінансовими потоками.

Таким чином, діяльність ФОП третьої групи характеризується поєднанням спрощеності податкової системи та підвищених вимог до фінансової дисципліни. Ефективне ведення бізнесу вимагає не лише знання законодавства, а й уміння адаптуватися до змін, аналізувати фінансові показники та використовувати сучасні інструменти управління.

ФОП третьої групи відіграють важливу роль у розвитку малого бізнесу в Україні, забезпечуючи значну частину економічної активності та надходжень до бюджету. Подальший розвиток спрощеної системи оподаткування має бути спрямований на збереження її доступності при одночасному підвищенні прозорості, стабільності та зрозумілості для платників податків.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 01.04.2026).
2. Національний банк України. Фінансовий моніторинг діяльності клієнтів банків. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/monitoring> (дата звернення: 01.04.2026).
3. Державна податкова служба України. Єдиний податок для ФОП: роз'яснення. <https://sumy.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/991535.html> (дата звернення: 01.04.2026).

СЕКЦІЯ МАРКЕТИНГУ

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЯХ ПІДПРИЄМСТВ

Бондар О. А., 11м-д- ма групи, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Макушок О.В.

Стрімкий розвиток цифрових технологій зумовлює фундаментальні зміни в підходах до управління маркетинговою діяльністю підприємств. Одним із найбільш впливових трендів сучасності є впровадження інструментів штучного інтелекту (ШІ), які відкривають нові можливості для автоматизації аналітичних процесів, персоналізації комунікацій зі споживачами та підвищення ефективності маркетингових кампаній. Як зазначає Девід Сакс, «невикористання генеративного ШІ буде подібним до спроби конкурувати, не знаючи, як користуватися Microsoft Office 20 років тому» [2, с. 12]. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю адаптації вітчизняних підприємств до викликів цифрової економіки та пошуку нових конкурентних переваг на основі інтелектуальних технологій. Метою роботи є обґрунтування доцільності використання технологій штучного інтелекту в маркетинговій діяльності підприємств та визначення основних напрямів їх застосування.

Штучний інтелект у маркетингу пройшов значний шлях еволюції – від допоміжних інструментів до стратегічних драйверів бізнесу. Згідно з дослідженнями Marvi, Foroudi та Cuomo, у розвитку ШІ в маркетингу можна виділити три основні перспективи: проксі-підхід (розгляд ШІ як заміника людських ресурсів), інструментальний підхід (ШІ як інструмент оптимізації окремих процесів) та ансамблевий підхід (інтеграція ШІ в усі рівні маркетингової діяльності) [4]. Особливу увагу сучасні дослідники приділяють генеративному штучному інтелекту (GenAI), який здатен створювати новий контент – текст, зображення, аудіо та відео – на основі існуючих патернів даних [1; 7]. Інструменти на кшталт ChatGPT, Bard, Midjourney та Claude зумовили фундаментальну трансформацію у сфері контент-маркетингу [1, с. 8–10].

У контексті маркетингових комунікацій особливого значення набуває концепція антропоморфізму – надання нелюдським агентам людських рис, мотивацій, емоцій та поведінкових патернів [3]. Як показують дослідження, відповідний рівень антропоморфізму в комунікаціях може підвищувати довіру споживачів та їхню готовність до взаємодії з брендом [3, с. 518–520]. Водночас важливим аспектом залишається прозорість (транспарентність) використання ШІ – інформування споживачів про те, що контент згенерований штучним інтелектом, що може впливати на сприйняття повідомлень [3, с. 529–531].

Аналіз наукової літератури та практичних кейсів дозволяє виокремити кілька ключових напрямів застосування ШІ в маркетинговій діяльності:

1. *Персоналізація та сегментація споживачів.* ШІ-алгоритми дають змогу аналізувати великі масиви даних про поведінку споживачів, їхні вподобання та патерни взаємодії з брендом. На основі цих даних формуються динамічні

сегменти аудиторії та створюються персоналізовані пропозиції в реальному часі [5; 6]. Як зазначається в редакційній статті *Journal of Marketing Analytics*, персоналізація стає ключовим пріоритетом, а постійний розвиток ШІ, особливо в сфері конверсаційного ШІ та створення контенту, веде до більш індивідуалізованих та ефективних маркетингових стратегій [6, с. 264].

2. *Автоматизація контент-маркетингу*. Генеративний ШІ дозволяє створювати різноманітний контент – від текстів для соціальних мереж та блогів до візуальних матеріалів та відео – у стислі терміни. Це суттєво підвищує продуктивність маркетингових відділів та дає змогу швидко реагувати на зміни ринкової ситуації [1; 7]. Згідно з дослідженнями Prasanna та Kushwaha, GenAI може автоматично створювати високоякісні блоги, оновлення в соціальних мережах та описи продуктів, що особливо важливо в умовах потреби в постійному оновленні контенту [1, с. 12–15].

3. *Прогностична аналітика та прийняття рішень*. Машинне навчання та алгоритми прогнозування дають змогу передбачати поведінку споживачів, оцінювати ефективність майбутніх кампаній та оптимізувати маркетингові бюджети. Прогностична аналітика допомагає визначати оптимальні канали комунікації, час взаємодії з клієнтами та ймовірність здійснення покупки [5; 8].

4. *Чат-боти та конверсаційний ШІ*. Використання чат-ботів на основі великих мовних моделей (LLM) дозволяє забезпечувати цілодобову підтримку клієнтів, відповідати на запитання в реальному часі та супроводжувати споживача на всіх етапах customer journey [3; 6]. Дослідження показують, що правильно налаштовані чат-боти можуть підвищувати рівень задоволеності клієнтів та сприяти зростанню лояльності до бренду [3, с. 522–524].

5. *Оптимізація рекламних кампаній*. ШІ широко використовується в програматик-рекламі, де алгоритми в реальному часі визначають оптимальні ставки за покази, вибирають найбільш релевантні майданчики та адаптують креативи під конкретні аудиторії [2; 5]. Це дозволяє суттєво підвищити ефективність рекламних витрат та знизити вартість залучення клієнта.

6. *Аналіз соціальних мереж та управління репутацією*. Алгоритми обробки природної мови (NLP) дають змогу аналізувати тональність згадувань про бренд у соціальних мережах, виявляти ключові теми обговорень та оперативно реагувати на негативні відгуки [5; 8].

Аналіз наукових публікацій та практики діяльності компаній дозволяє систематизувати основні переваги використання ШІ в маркетингу. По-перше, це суттєве підвищення продуктивності маркетингових команд за рахунок автоматизації рутинних завдань [1; 2]. По-друге, зростання точності таргетингу та персоналізації, що веде до підвищення конверсії [6]. По-третє, можливість обробки великих обсягів даних та отримання інсайтів, недоступних при традиційних методах аналізу [5]. По-четверте, скорочення часу на створення та адаптацію контенту [1]. По-п'яте, оптимізація маркетингових бюджетів за рахунок більш точного прогнозування ефективності каналів [2; 7].

Однак впровадження ШІ супроводжується низкою викликів, які потребують окремої уваги. Серед ключових проблем дослідники виділяють: високі початкові інвестиції в технологічну інфраструктуру; дефіцит

кваліфікованих кадрів, здатних ефективно працювати з ШІ-інструментами; питання безпеки даних та конфіденційності; ризику алгоритмічної упередженості, яка може призводити до дискримінації окремих груп споживачів; необхідність дотримання етичних норм при використанні ШІ в комунікаціях; а також недостатній рівень розуміння технологій з боку керівництва, що може призводити до неоптимального використання інструментів [3; 4; 6].

Особливої уваги заслуговує питання довіри споживачів до контенту, згенерованого штучним інтелектом. Як показують дослідження, прозорість використання ШІ (позначення контенту як створеного за допомогою ШІ) може послаблювати позитивний ефект антропоморфізму, однак загальний вплив персоналізованих комунікацій на купівельну поведінку залишається стабільно позитивним [3, с. 530–533].

Аналіз останніх тенденцій дозволяє визначити ключові напрями подальшого розвитку ШІ в маркетингу. По-перше, спостерігається тенденція до інтеграції ШІ з технологіями віртуальної (VR) та доповненої реальності (AR) для створення імерсивних маркетингових досвідів [5; 7]. По-друге, розвиток метавсесвіту відкриває нові можливості для взаємодії зі споживачами у віртуальних просторах, де ШІ відіграватиме ключову роль у персоналізації досвіду [6]. По-третє, подальший розвиток генеративного ШІ дозволить створювати гіперперсоналізований контент у масштабах, недоступних для традиційних підходів [1; 7].

Особливу увагу в науковій літературі приділяють необхідності розробки етичних рамок використання ШІ в маркетингу. Це включає створення механізмів запобігання алгоритмічній упередженості, забезпечення прозорості використання даних споживачів та формування довіри до автоматизованих систем комунікації [3; 4].

Для українських підприємств, особливо малих і середніх, критично важливим є поетапний підхід до цифрової трансформації з акцентом на доступні інструменти та внутрішнє навчання персоналу. Важливо розуміти, що ШІ не замінює людський фактор, а виступає потужним інструментом підтримки прийняття рішень [2; 5]. Як наголошується в дослідженнях, ШІ працює найкраще, коли допомагає, а не замінює людське прийняття рішень [2, с. 215–217].

Використання штучного інтелекту в маркетингу є не лише технологічним трендом, але й необхідною умовою збереження конкурентоспроможності в умовах цифрової економіки. Сучасні ШІ-інструменти дозволяють автоматизувати рутинні процеси, створювати персоналізований контент у великих обсягах, прогнозувати поведінку споживачів та оптимізувати маркетингові бюджети [1; 2; 6]. Водночас успішне впровадження ШІ вимагає врахування етичних аспектів, інвестування в розвиток компетенцій персоналу та забезпечення прозорості комунікацій зі споживачами [3; 4]. Подальші дослідження доцільно спрямувати на розробку практичних рекомендацій щодо адаптації ШІ-рішень у діяльність підприємств різних галузей з урахуванням специфіки українського ринку.

Список використаних джерел

1. Prasanna A., Kushwaha B.P. Generative AI in Marketing: Foundations, Trends, and Future Research Propositions. *Human Behavior and Emerging Technologies*. 2025. Vol. 2025. Article ID 5542513. 18 p.
2. Johnsen M. AI in Digital Marketing. Birmingham: Packt Publishing, 2025. 577 p.
3. Nguyen N.P., Mogaji E., Nguyen N.P. Anthropomorphism and transparency interplay on consumer behaviour in generative AI-driven marketing communication. *Journal of Consumer Marketing*. 2024. Vol. 42, No. 4. P. 512–536.
4. Marvi R., Foroudi P., Cuomo M.T. Past, present and future of AI in marketing and knowledge management. *Journal of Knowledge Management*. 2024. Vol. 29, No. 11. 22 p.
5. Reis J.L., Gomes L.M., Bogdanović Z., Santos J.P.M. (eds.). Marketing and Smart Technologies: Proceedings of ICMarTech 2024, Volume 1. Singapore: Springer, 2025. 1236 p.
6. Spais G., Chrysochoidis G. Trends and future of artificial intelligence (AI), machine learning (ML) algorithms, and data analytics and their applications and implications for digital marketing and digital promotions. *Journal of Marketing Analytics*. 2025. Vol. 13. P. 263–266.
7. Shaari N.A., et al. Updates in the evolution of AI-driven digital marketing practices: a literature review with bibliometric analysis. *International Journal of Technology Marketing*. 2025. Vol. 19, No. 3. P. 292–318.
8. Pratama P.Y.A. Integration of Artificial Intelligence in Digital Marketing: A Systematic Literature Review. *Bulletin of Fintech and Digital Economy*. 2025. Vol. 6, No. 1. 15 p.

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ КОМУНІКАЦІЙ БРЕНДУ COMFY В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

**Бринько А.М., 31-ма група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Корман І.І.**

У сучасному інформаційному середовищі соціальні мережі виступають ключовим інструментом реалізації бренд-стратегії, оскільки забезпечують постійну комунікацію з аудиторією, підтримують впізнаваність і формують лояльність споживачів. Для компанії Comfy цифрові платформи стали основним каналом трансляції оновленої ідентичності бренду та адаптації маркетингових повідомлень під різні сегменти аудиторії. Саме тому аналіз контенту в Instagram, Facebook, YouTube та TikTok є логічним продовженням дослідження її комунікаційної стратегії. Загалом підхід Comfy базується на принципі адаптивності: кожна платформа використовується з урахуванням її

функціональних можливостей, поведінкових характеристик аудиторії та формату споживання контенту. Водночас усі канали об'єднані спільною метою — залучення користувачів, надання релевантної інформації та стимулювання купівельної активності.

В Instagram Comfy формує імідж соціально відповідального бренду, який активно реагує на суспільні виклики та підтримує клієнтів у складних умовах. Контент наповнений патріотичними меседжами, прикладами участі у благодійних ініціативах і соціальних проєктах, що дозволяє бренду виходити за межі суто комерційної діяльності [1]. Такий підхід сприяє формуванню емоційного зв'язку з аудиторією та підвищує рівень довіри. У Facebook комунікація має більш раціональний і змістовний характер [2]. Тут компанія публікує розгорнуті матеріали з порадами, оглядами техніки, порівняннями моделей, що відповідає очікуванням користувачів цієї платформи. Значна увага приділяється також соціальній тематиці та демонстрації громадянської позиції компанії, зокрема підтримці ЗСУ та участі у волонтерських ініціативах. Важливим елементом є активна взаємодія з користувачами через коментарі та пояснення, що підсилює довіру та формує відкритий образ бренду.

YouTube у стратегії Comfy виконує роль експертного майданчика, де компанія надає корисний і практичний контент [3]. Основна увага приділяється поясненню складних технічних характеристик у доступній формі, проведенню оглядів і тестуванню продукції, а також наданню рекомендацій щодо вибору техніки. Це дозволяє позиціонувати бренд як надійне джерело інформації та допомагає споживачам приймати обґрунтовані рішення. Водночас TikTok орієнтований на залучення молодшої аудиторії через короткий, динамічний і розважальний контент [4]. Comfy використовує цю платформу для демонстрації товарів у «лайфстайл»-форматі, створення відео з лайфхаками та швидкими порадами, а також для просування нових продуктів і сервісів. Додатково компанія активно співпрацює з мікро-інфлюенсерами, що підсилює довіру через ефект соціального доказу та розширює охоплення аудиторії.

Незалежно від обраної платформи, Comfy дублює ключові інформаційні посилення щодо акцій, новинок, змін у діяльності компанії та соціальних ініціатив, адаптуючи їх до відповідного формату подачі. Такий підхід забезпечує максимальне охоплення та підсилює ефективність комунікації. Важливо, що стратегія поєднує елементи розваги та продажу, що дозволяє одночасно формувати позитивний імідж бренду і стимулювати попит. Соціальні мережі виконують різні функції та орієнтовані на різні сегменти аудиторії, однак їх узгоджене використання забезпечує цілісність комунікацій і підвищує загальну результативність маркетингової діяльності.

Комунікаційна стратегія Comfy має низку суттєвих переваг. Насамперед це висока впізнаваність бренду, яка досягається завдяки використанню провокативного гумору, нестандартних сюжетів і яскравих персонажів. Такий підхід забезпечує чітку диференціацію на ринку та робить рекламні повідомлення запам'ятовуваними. Другою важливою перевагою є значний рівень емоційного залучення аудиторії: гумористичний і динамічний контент викликає позитивні емоції, стимулює взаємодію та сприяє вірусному

поширенню. Третьою перевагою є омніканальність, яка поєднує онлайн- і офлайн-комунікації та формує цілісний клієнтський досвід. Крім того, стратегія орієнтована на конкретну вигоду для споживача — акції, ціни, зручність доставки, що безпосередньо впливає на рівень конверсії. Важливою характеристикою є також гнучкість і здатність швидко адаптуватися до змін у трендах і поведінці аудиторії.

Водночас стратегія має і певні недоліки. Зокрема, використання провокативного гумору несе ризик негативного сприйняття частиною аудиторії, що може призвести до репутаційних втрат. Іншим недоліком є можливе зміщення акценту з продукту на креативну складову, внаслідок чого споживач краще запам'ятовує сюжет, ніж сам товар. Висока якість контенту потребує значних фінансових ресурсів, що підвищує витрати на маркетинг. Також існує ризик «втоми» аудиторії через повторюваність форматів і креативних рішень, що знижує рівень залучення. Окрім цього, складність вимірювання іміджевого ефекту ускладнює оцінку довгострокового впливу комунікацій на лояльність споживачів.

Таким чином, комунікаційна стратегія Comfy у цифровому середовищі є комплексною, адаптивною та орієнтованою на ефективну взаємодію з різними сегментами аудиторії. Вона поєднує креативність, інформативність і комерційну спрямованість, що дозволяє бренду утримувати сильні позиції на ринку. Водночас для підвищення ефективності важливо враховувати наявні ризики та забезпечувати баланс між розважальним контентом і чіткою продуктовою комунікацією.

Список використаних джерел:

1. Акаунт Comfy в Instagram. URL: <https://www.instagram.com/p/DNvRIJR0M5t/>
2. Акаунт Comfy в Facebook URL: <https://www.facebook.com/comfy.ua/videos>
3. Як вибрати техніку? YouTube URL: <https://share.google/cn9WocbGblDFuKW0V>
4. Акаунт Comfy в TikTok URL: https://www.tiktok.com/@comfy_media/video/7569193427238128908

ОРГАНІЗАЦІЯ ЛОГІСТИКИ В ЕЛЕКТРОННІЙ ТОРГІВЛІ: ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ

**Бринько А.М., 31-ма група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н, доцент Семенда О.В.**

Електронна торгівля в Україні демонструє стійке зростання навіть в умовах збройного конфлікту. За прогнозами, обсяг ринку електронної комерції до 2029 року перевищить 5,5 млрд. дол. США, а кількість користувачів досягне 12 млн. осіб [1]. За таких темпів зростання логістика перетворюється на

ключовий чинник конкурентоспроможності учасників ринку, адже ефективна організація ланцюгів постачання безпосередньо визначає рівень задоволеності споживачів та операційну рентабельність підприємств.

На відміну від ринків розвинених країн, де домінують вертикально інтегровані корпорації (Amazon, Zalando), в Україні сформувалася унікальна логістична екосистема, де провідну роль відіграє дует «маркетплейс - незалежний логістичний оператор». Центральне місце в ній посідає «Нова Пошта», яка станом на 2025 рік обслуговувала понад 50003 точок: 15817 відділень та 34186 поштоMATів по всій країні та забезпечувала фулфілмент для більшості учасників ринку [2, 3]. Водночас Rozetka розвиває власну мережу точок видачі замовлень (понад 500 пунктів), прагнучи до диверсифікації каналів «останньої милі» [4].

Ефективне управління запасами в електронній комерції ґрунтується на поєднанні алгоритмічних систем прогнозування попиту та технологій Big Data. Цифровізація логістичної діяльності дозволяє скоротити витрати на утримання надлишкових запасів у середньому на 20-30% завдяки впровадженню предиктивної аналітики [5]. В умовах сезонних піків вітчизняні маркетплейси практикують модель «на вимогу» - динамічне нарощування складських потужностей та залучення тимчасового персоналу. Це дозволяє обробляти зростаючий потік замовлень без суттєвого збільшення постійних операційних витрат.

Сучасні споживачі очікують доставки замовлення впродовж 1-2 днів після оформлення. Для виконання цієї вимоги українські електронні платформи активно розвивають мережі пунктів видачі, що суттєво знижує питому вартість «останньої милі». Поряд із цим, «Нова Пошта» розширила напрями фулфілменту, відкривши нові склади поблизу Києва, у Львові та Вінниці, що підвищило доступність своєчасної доставки для регіональних споживачів. Паралельно «Укрпошта» розпочала інтеграцію з міжнародними маркетплейсами, тестуючи можливість доставки товарів Temu в Україну [6].

Специфічною проблемою електронної комерції є висока частка повернень. В інтернет-торгівлі цей показник може сягати 30%, тоді як у традиційному ритейлі він, як правило, не перевищує 8-10%. Це зумовлено переважанням моделі «замов і спробуй», характерної насамперед для категорії одягу та взуття, де онлайн-покупки у 2025 році склали понад 30% від загального обсягу продажів у сегменті моди [7]. Ефективна зворотна логістика, що передбачає множинність каналів повернення (через пункти видачі, кур'єра або поштоMAT), дозволяє не лише підвищити лояльність споживачів, але й оптимізувати операційні витрати.

Цифровізація логістичних процесів набуває стратегічного значення для учасників ринку електронної комерції. Упровадження технологій штучного інтелекту та машинного навчання сприяє оптимізації маршрутизації доставки, передбачуваності попиту та автоматизованому управлінню запасами. Підприємства, які застосовують цифрові інструменти бенчмаркінгу в

логістичному управлінні, досягають вищих показників операційної ефективності в порівнянні з конкурентами, що використовують традиційні підходи [8]. Перспективним напрямом є також впровадження технології блокчейн для підвищення прозорості ланцюгів постачання та мінімізації ризиків фальсифікацій [9].

Збройний конфлікт суттєво трансформував логістичну систему України: з п'яти традиційних видів транспорту повноцінно функціонують лише три (автомобільний, залізничний та трубопровідний). За таких умов логістика перейшла на адаптивні моделі маршрутизації та активніше залучає мультимодальні рішення. Попри труднощі, ринок електронної комерції продемонстрував стійкість та навіть зростання, що підтверджує структурну значущість цифрової торгівлі для вітчизняної економіки.

Отже, логістика в електронній торгівлі України виступає ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах динамічного зростання ринку та високих споживчих очікувань. Специфіка вітчизняної моделі полягає у поєднанні маркетплейсів і незалежних логістичних операторів, що сприяє гнучкості та адаптивності системи. Цифровізація, впровадження інноваційних технологій управління запасами й доставки, а також розвиток зворотної логістики визначають підвищення ефективності бізнес-процесів. Попри виклики, спричинені воєнними умовами, логістична система електронної комерції демонструє стійкість і значний потенціал подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. E-Commerce Industry in Ukraine. *ECDB*. URL: <https://ecdb.com/resources/sample-data/market/ua/all>.

2. Нова Пошта відкрила тисячі нових відділень та збільшила кількість доставлених посилок у 2025 році. *НВ Бізнес*. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/nova-poshta-vidkrila-tisyachi-novih-viddilen-ta-zbilshila-kilkist-dostavlenih-posilok-u-2025-roci-50577384.html>

3. Семенда О. В. Фулфілмент-логістика в маркетингу: стратегії успішної комерційної діяльності підприємств. *Бізнес-навігатор*. 2026. № 1 (84). С. 109–116. DOI: <https://doi.org/10.32782/business-navigator.84-17>

4. Rozetka відкрила 500-й магазин в Україні. *Бізнес Ліга*. URL: <https://biz.liga.net/ua/all/fmcg/novosti/rozetka-vidkryla-500-i-mahazyn-v-ukraini-foto>

5. Штельмашук М. Цифровізація та автоматизація логістичних процесів: сучасний стан та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2024. № 68. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-193>

6. «Укрпошта» розпочинає «стратегічне партнерство» з TEMU. Що це означає? *Хмарочос*. 2025. URL: <https://hmarochos.kiev.ua/2025/01/09/ukrposhta-zapartnerylas-z-temu/>

7. Fashion E-Commerce Statistics: Report 2026. *Rawshot.ai*. URL: <https://rawshot.ai/statistic/fashion-e-commerce>

8. Пшенишна К., Пічугіна М. Бенчмаркінг як стратегічний інструмент управління ланцюгами поставок. *Економіка та суспільство*. 2023. № 57. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-70>

9. Рябикіна Н., Короленко О. Перспективи використання блокчейн-технологій у забезпеченні прозорості походження товарів. *Економіка та суспільство*. 2025. № 82. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-82-153>

ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

**Височанська В. В., 11к-е, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Лементовська В.А.**

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки ціноутворення відіграє ключову роль у забезпеченні ефективної діяльності підприємства. Саме ціна є одним із головних інструментів впливу на споживача, визначає рівень попиту на продукцію та безпосередньо впливає на фінансові результати господарювання. Від правильно обраної цінової політики залежить не лише конкурентоспроможність підприємства, але й рівень його прибутковості.

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю пошуку оптимальних підходів до формування цін в умовах нестабільного економічного середовища, зростання конкуренції та змін споживчих переваг. Невірно встановлена ціна може призвести до втрати частки ринку або зниження прибутку, тоді як ефективна цінова стратегія здатна забезпечити стабільний розвиток підприємства.

Метою даної роботи є дослідження ролі ціноутворення як ключового фактора формування прибутку підприємства та визначення основних підходів до оптимізації цінової політики. Для досягнення поставленої мети передбачено розглянути сутність ціноутворення, проаналізувати його вплив на прибутковість підприємства та визначити основні фактори, що впливають на процес формування цін.

Ціноутворення є складним економічним процесом, що визначає рівень ціни на товари та послуги з урахуванням витрат, попиту, конкуренції та стратегічних цілей підприємства. У сучасних умовах ціна виконує не лише функцію покриття витрат, але й виступає інструментом позиціонування підприємства на ринку та формування його конкурентних переваг.

Взаємозв'язок між ціною, витратами та прибутком є фундаментальним для економічної діяльності підприємства. Прибуток формується як різниця між доходом від реалізації продукції та сукупними витратами на її виробництво і збут. Ціна, у свою чергу, визначає величину доходу, тоді як витрати встановлюють нижню межу її можливого рівня. Підвищення ціни за незмінних витрат сприяє зростанню прибутку на одиницю продукції, однак може призвести до зниження попиту. Водночас зростання витрат без відповідного коригування

ціни знижує прибутковість діяльності. Таким чином, підприємство має забезпечити оптимальне співвідношення між рівнем ціни, витратами та обсягами реалізації.

Рівень ціни істотно впливає на обсяг продажів, що пояснюється дією закону попиту. Зокрема, підвищення ціни за інших рівних умов зумовлює зменшення попиту, тоді як її зниження сприяє зростанню обсягів реалізації. Ступінь цієї залежності визначається еластичністю попиту: за еластичного попиту навіть незначні зміни ціни можуть викликати суттєві коливання обсягів продажів, тоді як за нееластичного попиту підприємство має більше можливостей для підвищення цін без значної втрати споживачів. У зв'язку з цим обґрунтоване встановлення ціни потребує врахування ринкової кон'юнктури, поведінки споживачів та рівня конкуренції.

Важливим інструментом аналізу впливу ціноутворення на прибутковість є визначення точки беззбитковості, яка характеризує такий обсяг реалізації, за якого доходи підприємства дорівнюють його витратам. Це дозволяє визначити мінімальний рівень продажів, необхідний для забезпечення беззбиткової діяльності, а також оцінити вплив зміни ціни на фінансові результати. Підвищення ціни за інших незмінних умов зменшує обсяг реалізації, необхідний для досягнення беззбитковості, тоді як зростання витрат, навпаки, збільшує цей показник.

Практичні дослідження підтверджують значний вплив ціни на прибутковість підприємства, що зумовлює необхідність її обґрунтованого встановлення. Зокрема, результати емпіричних досліджень свідчать про те, що навіть незначні зміни рівня ціни можуть суттєво впливати на фінансові результати діяльності підприємства. Це пояснюється тим, що ціна безпосередньо формує дохід від реалізації продукції та впливає на маржинальний прибуток.

Так, за результатами дослідження міжнародної консалтингової компанії McKinsey & Company, встановлено, що підвищення ціни на 1% за незмінних інших умов може забезпечити зростання операційного прибутку приблизно на 11%, тоді як аналогічне зростання обсягу продажів або скорочення витрат має значно менший ефект. Це свідчить про високу чутливість прибутку до змін цінових параметрів.

Висока ефективність цінових рішень пояснюється також тим, що вони безпосередньо впливають на маржу підприємства, тоді як зміна інших факторів, таких як обсяг виробництва чи витрати, потребує значно більших ресурсів і часу для реалізації.

Ефективність цінової політики підприємства значною мірою визначається комплексним урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на процес формування цін. Ігнорування хоча б однієї з цих груп чинників може призвести до встановлення економічно необґрунтованого рівня ціни, що негативно позначиться на прибутковості та конкурентоспроможності підприємства.

До внутрішніх факторів належать насамперед витрати підприємства, його стратегічні цілі та загальна стратегія розвитку. Витрати формують базу ціни та визначають її мінімально допустимий рівень, нижче якого діяльність

підприємства стає збитковою. Важливе значення має структура витрат, зокрема співвідношення постійних і змінних витрат, що впливає на гнучкість ціноутворення. Крім того, цінова політика повинна відповідати стратегічним цілям підприємства, таким як максимізація прибутку, розширення ринкової частки, вихід на нові ринки чи зміцнення позицій у певному сегменті. Обрана стратегія розвитку також визначає підходи до ціноутворення: інноваційні підприємства можуть застосовувати стратегії «зняття вершків», тоді як підприємства, орієнтовані на масовий ринок, частіше використовують стратегії проникнення.

Зовнішні фактори формуються під впливом ринкового середовища та значною мірою визначають межі можливого маневрування цінами. Одним із ключових чинників є попит, рівень якого залежить від платоспроможності споживачів, їхніх потреб і переваг. Важливою характеристикою є еластичність попиту, яка визначає чутливість споживачів до зміни ціни. Не менш значущим є рівень конкуренції: у конкурентному середовищі підприємство змушене враховувати цінову політику конкурентів, щоб уникнути втрати клієнтів. Ринкова кон'юнктура, яка відображає поточний стан ринку (співвідношення попиту і пропозиції, економічну ситуацію, сезонні коливання), також впливає на формування цін. Окрему роль відіграє поведінка споживачів, зокрема їхнє сприйняття цінності товару, рівень лояльності до бренду та чутливість до цінових змін.

Таким чином, ефективна цінова політика повинна базуватися на комплексному аналізі внутрішніх можливостей підприємства та зовнішніх ринкових умов. Лише за умови гармонійного поєднання цих факторів можливе встановлення економічно обґрунтованої ціни, яка забезпечує досягнення стратегічних цілей підприємства та підвищення його прибутковості.

Сучасні підприємства застосовують різні підходи до ціноутворення залежно від своїх цілей:

Витратно-орієнтоване ціноутворення — базується на розрахунку витрат і забезпечує точність визначення ціни, проте є трудомістким. Може враховувати як об'єктивні витрати, так і сприйняття цінності товару споживачем [2].

Ринково-орієнтоване ціноутворення — передбачає врахування попиту, рівня конкуренції та еластичності ринку, що дозволяє підприємству адаптуватися до ринкових умов.

Динамічне ціноутворення — гнучка стратегія, за якої ціни змінюються в режимі реального часу залежно від попиту та пропозиції. Це дозволяє максимізувати дохід у періоди високого попиту та підтримувати конкурентоспроможність у періоди спаду [3].

Таким чином, ціноутворення є ключовим фактором формування прибутку підприємства. Ефективна цінова політика дозволяє не лише покривати витрати, а й забезпечувати стабільне зростання прибутковості. Використання сучасних стратегій ціноутворення та врахування ринкових факторів сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства та його довгостроковому розвитку.

Список використаних джерел:

1. Романова Т. В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3976>
2. Чернодубова Е.В. Основні фактори впливу на прибутковість підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. С. 766–770. URL: <http://www.global-national.in.ua/archive/17-2017/154.pdf> (дата звернення: 13.04.2026).
3. Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. Формування системи управління прибутком підприємства. Економіка та суспільство. 2023. №50. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>

ВИКОРИСТАННЯ BIG DATA ДЛЯ ПЕРСОНАЛІЗАЦІЇ РЕКЛАМИ

**Григоренко У. С., 31-кн група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Корман І. І.**

У сучасних умовах цифрової трансформації економіки реклама зазнає суттєвих змін. Традиційні масові рекламні повідомлення поступово втрачають ефективність, оскільки споживачі очікують індивідуального підходу та релевантного контенту. Щодня користувачі створюють величезні обсяги даних під час перегляду сайтів, користування соціальними мережами та здійснення онлайн-покупок. Саме ці дані стають основою для формування персоналізованої реклами. Тому використання Big Data є надзвичайно актуальним напрямом розвитку сучасного маркетингу [1, с. 44].

Big Data — це великі масиви структурованих і неструктурованих даних, які характеризуються значним обсягом, швидкістю надходження та різноманітністю форматів. Концепція Big Data зазвичай описується моделлю «5V»:

- Volume – великий обсяг інформації;
- Velocity – висока швидкість обробки даних;
- Variety – різноманітність типів даних (тексти, відео, транзакції, геолокація тощо)
- Veracity – достовірність і якість інформації;
- Value – цінність даних для бізнесу [2, с. 274].

Джерелами Big Data є соціальні мережі, пошукові системи, мобільні додатки, онлайн-магазини, банківські транзакції, IoT-пристрої та інші цифрові сервіси.

Персоналізація реклами – це процес адаптації рекламних повідомлень відповідно до індивідуальних характеристик конкретного користувача. Вона базується на аналізі поведінкових факторів (історія переглядів, покупки, кліки), демографічних даних, інтересів та географічного розташування.

На відміну від масової реклами, персоналізована реклама орієнтована на конкретний сегмент або навіть окрему особу. Це дозволяє підвищити релевантність рекламних повідомлень, зменшити кількість неефективних показів і підвищити рівень взаємодії зі споживачем [3, с. 284].

Використання Big Data у рекламі включає кілька основних етапів:

- Збір даних – отримання інформації з різних цифрових каналів.
- Зберігання та систематизація – використання спеціалізованих баз даних і хмарних технологій.
- Аналітична обробка – застосування алгоритмів машинного навчання та штучного інтелекту для виявлення закономірностей.
- Сегментація аудиторії – розподіл користувачів на групи за поведінковими та соціально-демографічними характеристиками.
- Формування персоналізованої пропозиції – створення релевантного рекламного контенту для кожного сегмента.

Таким чином, Big Data дозволяє не лише аналізувати минулу поведінку споживача, а й прогнозувати його майбутні потреби.

Для впровадження персоналізованої реклами використовуються сучасні технологічні рішення:

- CRM-системи для управління взаємовідносинами з клієнтами;
- платформи таргетованої реклами (Google Ads, Meta Ads);
- програматик-реклама, яка автоматично закупає рекламні покази в режимі реального часу;
- алгоритми штучного інтелекту для аналізу великих масивів інформації.

Ці інструменти дозволяють автоматизувати процес підбору рекламних оголошень і підвищити їх ефективність.

Переваги використання Big Data у рекламній діяльності полягають у:

- підвищенні конверсії та обсягів продажів;
- оптимізації рекламного бюджету завдяки точному таргетуванню;
- формуванні лояльності клієнтів через індивідуальний підхід;
- зменшенні інформаційного перевантаження користувачів [4, с.58].

У результаті компанії отримують конкурентні переваги на ринку.

Попри численні переваги, використання Big Data пов'язане з певними ризиками. Серед них — порушення конфіденційності, витік персональних даних, недостатній рівень кібербезпеки. Важливим є також етичний аспект: споживачі можуть негативно реагувати на надмірне використання їхніх особистих даних. Тому компанії повинні дотримуватися законодавчих норм щодо захисту персональної інформації та забезпечувати прозорість обробки даних.

Отже, Big Data є фундаментальною основою сучасної персоналізованої реклами. Завдяки аналізу великих масивів інформації компанії можуть створювати релевантні пропозиції, прогнозувати поведінку споживачів і підвищувати ефективність маркетингових кампаній.

Подальший розвиток технологій штучного інтелекту та аналітики сприятиме ще більшій індивідуалізації рекламних комунікацій і трансформації рекламної індустрії в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Цифрова економіка : підручник / за ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватий, д.е.н., проф. О. М. Десятнюк, д.е.н., проф. О. В. Птащенко. Тернопіль : ЗУНУ, 2024. 520 с.
2. Зайцева, О. І. Big Data як рушійна сила стратегій цифрового маркетингу. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2025. № 24. С. 271-277.
3. Гнітецький Є. В. Big Data в маркетингу: орієнтація на споживача. *Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць*. 2017. № 14. С. 281-285.
4. Яворська Т. В. Використання Big Data у сучасних маркетингових дослідженнях: нові можливості для прогнозування поведінки споживачів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2025. Вип. 63. С. 57-63.

АДАПТИВНІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЦІНОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ

**Злиденна П.С., 41-ма, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Лементовська В.А.**

У сучасних умовах функціонування підприємств особливої значущості набуває проблема управління ціновими ризиками, що суттєво загострюється під впливом кризових явищ. Воєнний стан, макроекономічна нестабільність, коливання валютних курсів, порушення логістичних ланцюгів та інфляційні процеси формують високий рівень невизначеності у ціноутворенні. У таких умовах традиційні підходи до формування цін часто виявляються неефективними, що зумовлює необхідність впровадження адаптивних механізмів управління ціновими ризиками.

Актуальність дослідження полягає в потребі розроблення та вдосконалення інструментів, які дозволяють підприємствам оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, зберігати фінансову стійкість і забезпечувати конкурентоспроможність. Адаптивні механізми управління ціновими ризиками виступають ключовим елементом антикризового менеджменту, оскільки забезпечують гнучкість цінової політики та мінімізацію втрат у нестабільних ринкових умовах.

Тривалий часовий розрив між прийняттям виробничих рішень і реалізацією продукції значно підвищує невизначеність щодо майбутніх цінових параметрів, що ускладнює процес планування доходів. У таких умовах підприємства змушені адаптувати свої підходи до ціноутворення, поєднуючи функції прогнозування, страхування та гнучкого реагування на ринкові зміни.

Ціновий ризик проявляється як імовірність відхилення фактичної ціни реалізації від очікуваного рівня під впливом комплексу зовнішніх факторів, серед яких особливу роль відіграють воєнні дії, нестабільність логістики,

валютні коливання та зміни ринкової кон'юнктури. В умовах війни ці ризики мають мультиплікативний характер, тобто взаємно посилюють один одного, що призводить до значного зниження передбачуваності фінансових результатів.

Сучасна архітектура функціонування суб'єктів господарювання характеризується перманентним впливом кумулятивної сукупності цінових ризиків, серед яких ключове значення мають ринкові, валютні, логістичні та контрагентські детермінанти. Зокрема, деструкція усталених логістичних ланцюгів у поєднанні з обмеженням доступу до стратегічних ринків збуту провокує виникнення цінового диспаритету. Це явище проявляється у суттєвій амплітуді відхилення внутрішніх котирувань від світових бенчмарків, що призводить до ерозії прибутковості та зниження рівня фінансової стійкості виробників.

Паралельно з цим, висока волатильність валютного курсу формує дуалістичний вплив на результативність діяльності: з одного боку, девальваційні процеси можуть забезпечувати ефемерне зростання номінального доходу експортерів, проте з іншого — вони неминуче ініціюють імпортовану інфляцію витрат.

У контексті методології управління ціновими ризиками можна розглянути систему інструментів, які умовно поділяються на фінансові та організаційні. До фінансових інструментів належать різні форми контрахування та хеджування, що дозволяють зафіксувати або частково обмежити рівень цінових коливань. Водночас організаційні інструменти спрямовані на оптимізацію часу та обсягів реалізації продукції, що забезпечує зниження впливу сезонних і кон'юнктурних коливань.

Результати дослідження свідчать про те, що жоден із зазначених інструментів не забезпечує повного усунення ризиків. Навпаки, кожен із них лише частково компенсує окремі загрози, що обумовлює необхідність їх комбінованого застосування. У зв'язку з цим ефективно управління ціновими ризиками передбачає формування інтегрованої системи, яка враховує специфіку діяльності підприємства та поточні ринкові умови.

Особливої уваги заслуговують зміни у цінових стратегіях підприємств в умовах війни. Оскільки, відбувається трансформація традиційних підходів до ціноутворення: від орієнтації на максимізацію прибутку до забезпечення фінансової стійкості та ліквідності. У кризових умовах підприємства часто застосовують антикризові стратегії, орієнтовані на покриття змінних витрат і збереження операційної діяльності навіть за умов зниження загальної рентабельності.

Крім того, важливою тенденцією є поширення адаптивних моделей ціноутворення, які передбачають гнучке коригування цін залежно від поточних ринкових сигналів. Такі підходи дозволяють підприємствам частково компенсувати негативний вплив волатильності та забезпечувати більш стабільний рівень доходів. При цьому особливе значення має управління часом реалізації продукції, диверсифікація каналів збуту та використання інструментів забезпечення контрактних зобов'язань.

Отже, результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок, що в умовах воєнної нестабільності управління ціновими ризиками набуває системного характеру та потребує комплексного підходу. Ефективність такого управління визначається не лише вибором окремих інструментів, а й здатністю підприємства інтегрувати їх у єдину стратегію, спрямовану на забезпечення стабільності грошових потоків і довгострокової фінансової стійкості. Відтак ціноутворення трансформується з інструменту конкурентної боротьби у механізм адаптації до невизначеного зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Трішін О. Управління ціновими ризиками ринку зернових в Україні: реалії та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2026. №83. URL :<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/7628>.
2. Булгакова, А., Васильєв, О. Управління ціновими ризиками в аграрно-промисловому комплексі. *Актуальні питання економічних наук*. 2026. №19. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.18339259>

АЛГОРИТМІЧНА ТОРГІВЛЯ ЯК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНИХ БІРЖОВИХ РИНКІВ

**Капшук О.О., 41-ф група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Корман І.І.**

Сучасний етап розвитку біржових ринків характеризується активною цифровою трансформацією, що зумовлена впровадженням інноваційних фінансових технологій та автоматизацією торговельних процесів. Одним із ключових чинників цих змін є алгоритмічна торгівля, яка забезпечує виконання біржових операцій за допомогою спеціалізованих комп'ютерних програм на основі заздалегідь визначених параметрів. У сучасних умовах вона виступає важливим інструментом підвищення ефективності функціонування фінансових ринків та їх ліквідності [1].

Алгоритмічна торгівля суттєво трансформує традиційні механізми біржової діяльності. Якщо раніше процес прийняття інвестиційних рішень значною мірою залежав від людського фактору, то сьогодні дедалі більшу роль відіграють автоматизовані системи, здатні аналізувати великі масиви даних у режимі реального часу. Використання математичних моделей, статистичних методів та технологій Big Data дозволяє значно підвищити швидкість виконання угод, знизити транзакційні витрати та мінімізувати ризик помилок

Однією з ключових переваг алгоритмічної торгівлі є зростання ліквідності ринку. Завдяки високій швидкості обробки інформації та можливості здійснення великої кількості операцій за короткий проміжок часу, алгоритмічні системи сприяють звуженню спрейдів між цінами купівлі та продажу, що позитивно впливає на ефективність ціноутворення. Крім того, автоматизація

процесів дозволяє забезпечити більш рівномірний розподіл торговельної активності протягом біржової сесії [2].

Водночас поширення алгоритмічної торгівлі супроводжується низкою викликів та ризиків. Зокрема, висока залежність від технологічної інфраструктури підвищує ймовірність технічних збоїв, які можуть призвести до значних фінансових втрат. Крім того, використання складних торговельних алгоритмів може спричиняти надмірну волатильність ринку, що особливо проявляється під час так званих «флеш-криз», коли різкі коливання цін відбуваються протягом дуже короткого часу. Такі явища потребують посилення регуляторного контролю з боку державних органів та біржових інституцій.

Для більш повного аналізу впливу алгоритмічної торгівлі на функціонування сучасних біржових ринків доцільно розглянути низку ключових кількісних показників, що відображають як масштаби її використання, так і якісні зміни в організації торговельного процесу. До таких індикаторів належать частка алгоритмічної та високочастотної торгівлі в загальному обсязі операцій, швидкість виконання біржових угод, кількість автоматизованих транзакцій, а також рівень ринкових спредів, які характеризують ліквідність та ефективність ціноутворення. Динаміка зазначених показників за 2021–2025 роки наведена в таблиці 1 [3].

Таблиця 1

Основні показники розвитку алгоритмічної торгівлі на біржових ринках у 2021-2025 рр.

Показник	Рік					Абсолютне відхилення 2025/2021	Відносне зростання, 2025/2021, %
	2021	2022	2023	2024	2025		
Частка алгоритмічної торгівлі, %	60	65	70	73	75	+15	+25,0
Середня швидкість виконання угод, мс	15	12	9	7	5	-10	-66,7
Кількість алгоритмічних угод, млн/день	250	310	380	450	520	+270	+108,0
Частка високочастотної торгівлі (HFT), %	35	38	42	45	48	+13	+37,1
Середній спред (bid-ask), %	0,25	0,22	0,20	0,18	0,15	-0,10	-40,0

Розширений аналіз показників свідчить про комплексну трансформацію біржових ринків під впливом алгоритмічної торгівлі. Зокрема, частка алгоритмічних операцій зросла з 60 % у 2021 році до 75 % у 2025 році, що підтверджує домінування автоматизованих систем у біржовій діяльності. Водночас спостерігається суттєве скорочення середнього часу виконання угод – з 15 мс до 5 мс, що є результатом розвитку високошвидкісної інфраструктури та технологій обробки даних. Кількість алгоритмічних угод більш ніж подвоїлася, що свідчить про зростання інтенсивності торгівлі та активності учасників ринку.

Зростання частки високочастотної торгівлі (HFT) вказує на посилення ролі професійних інституційних інвесторів, тоді як зменшення середнього спреду з 0,25 % до 0,15 % підтверджує підвищення ліквідності та ефективності ціноутворення. Таким чином, наведені показники демонструють не лише зростання масштабів алгоритмічної торгівлі, а й її якісний вплив на швидкість, структуру та ефективність функціонування сучасних біржових ринків.

Важливим аспектом розвитку алгоритмічної торгівлі є її вплив на структуру учасників ринку. Зростає роль інституційних інвесторів та високочастотних трейдерів, які мають доступ до потужних технологічних ресурсів і здатні отримувати конкурентні переваги завдяки швидкості обробки інформації. Це, у свою чергу, створює певні бар'єри для індивідуальних інвесторів та потребує забезпечення рівних умов доступу до біржової інфраструктури [4].

Щоб дослідити вплив алгоритмічної торгівлі на трансформацію сучасних біржових ринків, доцільно проаналізувати її динаміку у 2021–2025 роках. Дана діаграма відображає зміни у частці алгоритмічної торгівлі, високочастотного трейдингу (HFT) та рівня спреду як показника ринкової ефективності. Зростання автоматизованих торгових операцій свідчить про посилення ролі технологій у функціонуванні бірж, тоді як зниження спреду вказує на підвищення ефективності та швидкості здійснення угод (рис. 1) [5].

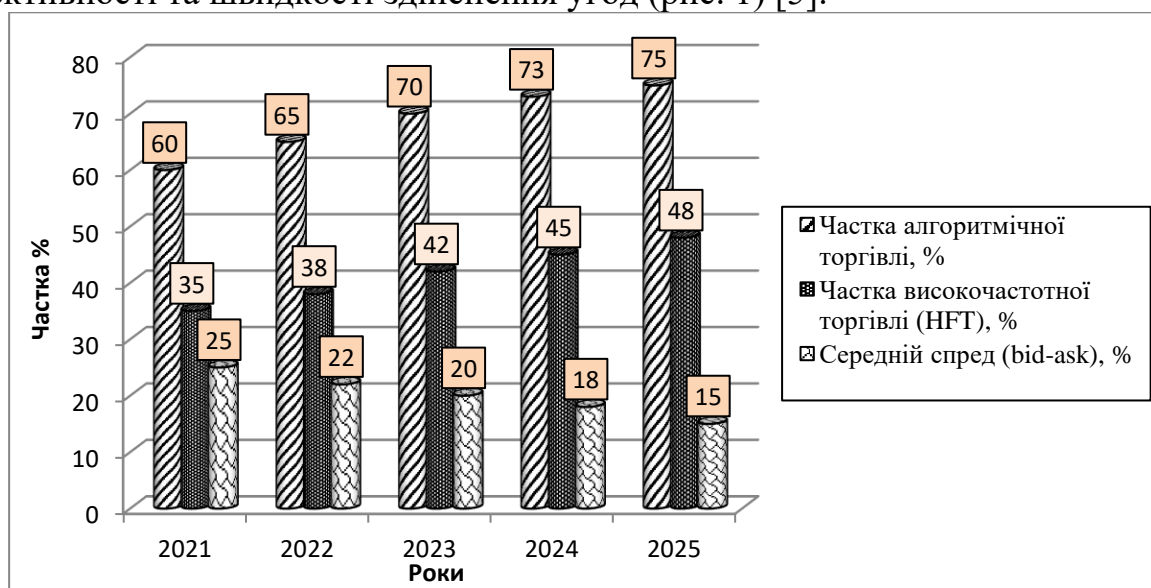


Рис. 1. Динаміка розвитку алгоритмічної торгівлі на біржових ринках (2021-2025рр.)

Як видно з діаграми, у 2021–2025 роках частка алгоритмічної торгівлі зросла з 60% до 75%, що є наслідком активного впровадження автоматизованих систем обробки даних, розвитку штучного інтелекту та підвищення обчислювальних потужностей. Саме ці фактори дозволяють учасникам ринку швидше аналізувати великі обсяги інформації та миттєво реагувати на зміни цін, що стимулює відмову від традиційних ручних операцій. Паралельно спостерігається зростання частки високочастотного трейдингу (HFT) з 35% до 48%, що зумовлено посиленням конкуренції між трейдерами та прагненням отримати прибуток за рахунок мікроколивань цін у надкороткі проміжки часу.

Використання складних алгоритмів і швидкісних каналів передачі даних сприяє збільшенню кількості угод та скороченню часу їх виконання [6].

Водночас зростання автоматизації безпосередньо впливає на зниження спреду з 25% до 15%. Це пояснюється тим, що алгоритмічні системи підвищують ліквідність ринку за рахунок постійної присутності великої кількості заявок на купівлю та продаж, що звужує різницю між цінами попиту і пропозиції. Крім того, конкуренція між алгоритмами змушує учасників виставляти більш вигідні ціни, що додатково зменшує спред.

Отже, алгоритмічна торгівля виступає одним із ключових факторів трансформації сучасних біржових ринків, сприяючи підвищенню їх ефективності, ліквідності та швидкості функціонування. Водночас її розвиток супроводжується новими ризиками, що вимагає вдосконалення механізмів регулювання та адаптації фінансових інститутів до умов цифрової економіки. Подальше впровадження інноваційних технологій визначатиме напрями еволюції біржової діяльності та формуватиме нову архітектуру глобальних фінансових ринків.

Список використаних джерел:

1. Удачина К.О., Подольхов М.М., Ковальчук Є.В., Петречук Л.М. Інтелектуальні рішення та стратегії алгоритмічної торгівлі на фондовому ринку. 2026. URL: <https://www.researchgate.net/publication/399583348>

2. Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки»: термін «алгоритмічна торгівля». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/48785>

3. Писаренко Н.В., Камінська Т.Г., Ткаченко Я.С. Інноваційні фінансові інструменти та технології: трансформація банківської системи, інвестиційного та фондового ринків. *Актуальні питання економічних наук*. 2025. URL: <https://a-economics.com.ua/index.php/home/article/download/711/707>

4. Еш, С. М. Алгоритмічна торгівля у біржовій діяльності: її переваги та недоліки. *Формування ринкових відносин в Україні* 2024. Вип. 1 (272). С. 13-19. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/items/603bc531-ab60-40c6-b527-d95e10fca65b>

5. Ярінко, Б. Б. Розробка та дослідження прогностичних моделей у системах алгоритмічної торгівлі. Системні науки та інформатика : збірка доповідей IV науково-практичної конференції, [Київ], 1–5 грудня 2025 р. Навчально-науковий Інститут прикладного системного аналізу КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ, 2025. С. 143-149. URL: <https://ela.kpi.ua/items/c3fc5e85-e02a-40e1-bedf-55a090f0ae70>

6. Ф'ючерсна торгівля: чому біржі впроваджують AI-інструменти та персоналізоване навчання. Мінфін. 2025. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2025/12/19/164506970/>

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ: СТАН, ОСОБЛИВОСТІ ТА МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ

Корольова Л.А., 11 м-д-ма група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник – к.е.н., доцент Харенко А.О.

Конкурентоспроможність та ефективність функціонування підприємств аграрного сектору національної економіки України в значній мірі корелюється із якісними параметрами виробленої ними продукції. Їх високий рівень дозволяє товаровиробникам претендувати на вищі цінові пропозиції від покупців, виходити на сегменти профільних ринків із підвищеними вимогами (наприклад, органічної продукції або такої, що підтверджена сертифікацією), мінімізувати втрати під час збирання, зберігання та транспортування, формувати на належному рівні довіру і лояльність з боку споживачів/партнерів, що позитивно впливає на реалізацію довгострокової співпраці. Водночас якість продукції виступає не лише економічною категорією, але й важливим елементом забезпечення продовольчої безпеки та здоров'я населення.

Управління якістю продукції в аграрному секторі характеризується рядом специфічних особливостей:

- даний процес має інтегрований характер і охоплює всі етапи виробничого циклу;
- залежність від природно-кліматичних умов (погодні фактори, стан ґрунтів і біологічні властивості культур/тварин обмежують можливості забезпечення повного контролю над кінцевим результатом, що призводить до ризику варіативності якості одержаної продукції в негативному контексті);
- біологічний характер виробничих процесів (ім притаманний тривалий цикл, що передбачає чіткого дотримання технологій на всіх етапах);
- сезонний характер (спричиняє обмеження безперервності виробничого процесу (мова про галузь рослинництва) і зумовлює необхідність зберігання продукції, що може призводити до її часткової втрати або погіршення властивостей);
- умови зберігання та логістики (продукція часто є швидкопсувною або чутливою до змін температури, вологості та умов транспортування, що спонукає для збереження якісних параметрів наявності ефективно організованої післязбиральної обробки та логістики);
- важливість дотримання стандартів якості та безпечності продукції через її роль в життєдіяльності людини;
- значний вплив людського чинника (рівень кваліфікації персоналу впливає на дотримання передбачених технологічних регламентів і культури виробництва);
- посилення орієнтації галузі на принципи сталого розвитку (передбачає зниження негативного впливу на довкілля, раціональне використання ресурсів і виробництво екологічно безпечної продукції).

Сучасний стан розвитку управління якістю продукції в суб'єктів українського агробізнесу ототожнюється з намаганнями поєднати процеси

пов'язані з адаптацією до міжнародних стандартів (в першу чергу країн ЄС) та впровадженням інноваційних підходів, що покликані нівелювати вплив проблем економічного і інституційного характеру, негативний вплив яких посилюється умовами воєнного часу.

Забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції та її відповідності вимогам внутрішнього і зовнішніх ринків спонукає господарюючих суб'єктів галузі поступово переходити на формування системи управління якістю із використанням міжнародного досвіду (наприклад, підходів НАССР, ISO 9001, ISO 22000, GlobalG.A.P.). Крім того, позитивним трендом є актуалізація інновацій і цифровізації в управлінні якістю. В перспективі зазначені кроки вітчизняних агроформувань, покликані дозволити їм здійснювати контроль якості на всіх етапах виробництва, мінімізувати ризики та підвищувати довіру споживачів і партнерів. Наявність фінансових і кадрових ресурсів у підприємств є ключовим фактором, що визначає інтенсивність таких дій. Так, агрохолдинги мають більше можливостей для впровадження сертифікації, цифрових технологій і сучасних управлінських практик, тоді як малі та середні виробники відчувають відповідні обмеження.

Важливою складовою забезпечення ефективного управління якістю в аграрному секторі є маркетинг, оскільки саме він здійснює орієнтацію виробничих процесів не лише на технологічні стандарти, а й потреби і очікування діючих та потенційних клієнтів. Успішна реалізація поставленого завдання передбачає інтеграцію його принципів в усі етапи формування, контролю та вдосконалення якості продукції, що проявляється через:

- дослідження ринку (виявляє вимоги різних сегментів споживачів (кінцевих, переробних підприємств, трейдерів, експортерів) до якості продукції, включаючи її фізичні, хімічні, екологічні та споживчі характеристики, що стає основою для формування її параметрів ще на етапі планування виробництва);
- сегментацію ринку та позиціонування продукції за рівнем якості (орієнтація товаровиробників на різні сегменти ринку передбачає застосування диференційованого підходу до управління якістю з подальшим формуванням відповідної цінової політики);
- цінову політику (зазвичай рівень ціни на фактично представлену продукцію сигналізує покупцю про її якісні параметри; при цьому специфіка галузі вимагає пошуку балансу між вказаними параметрами, враховуючи досить високу чутливість попиту до вартості ресурсів і фінансових можливостей клієнтів);
- забезпечення зворотного зв'язку із ринком для аналізу рівня задоволеності клієнтів, їх претензій і змін у попиті (дозволяє оперативно коригувати технології виробництва, логістику, сприяє пристосуванню продукції до очікувань клієнтів та формуванню довгострокових відносин із ними);
- продуману комунікаційну політику (використання інструментів брендингу, сертифікації, маркування, участі в галузевих заходах (виставках, форумах, днях поля) сприяє формуванню довіри та підвищенню сприйняття якісних параметрів представленої продукції конкретним виробником);
- застосування профільних інноваційних та цифрових інструментів

маркетингу (дозволяють більш точно визначати потреби споживачів, персоналізувати пропозицію та підвищувати прозорість якості через системи простежуваності, онлайн-платформи та цифрові сервіси);

- можливість формування доданої цінності завдяки сервісному супроводі (наприклад, агрономічні консультації, рекомендації щодо застосування продукції).

Подальший розвиток управління якістю продукції в аграрному секторі економіки України відбуватиметься в контексті подальшої його інтеграції в міжнародне середовище, цифровізації процесів управління, врахування зростаючих вимог цільових аудиторій до безпечності та екологізації харчових продуктів зокрема і виробництва в цілому. Продовжиться тенденція і до зростання значення маркетингового підходу в управлінні якістю, що сприятиме поступовому переходу від цінової конкуренції до конкуренції, заснованої на якості та комплексності ринкової пропозиції. Важливим моментом буде реалізація комплексної підтримки малих і середніх виробників у впровадженні систем управління якістю, зокрема через розвиток кооперації, розширення освітніх програм і покращення доступу до фінансових ресурсів, що сприятиме зменшенню диференціації рівня якості в галузі та підвищенню загальної ефективності функціонування аграрного сектору. Слід також звернути увагу на застосування товаровиробниками ризик-орієнтованого підходу до управління якістю, який передбачає ідентифікацію потенційних загроз на всіх етапах виробництва, оцінку їх ймовірності та впливу, а також розроблення заходів щодо їх мінімізації. Це особливо актуально в умовах підвищеної невизначеності, спричиненої як природними, так і соціально-економічними факторами.

Отже, управління якістю продукції є визначальним чинником формування і підтримки конкурентоспроможності та ефективності функціонування аграрних підприємств України. Воно забезпечує їм доступ до привабливіших ринкових сегментів, підвищення довіри споживачів і стабільність розвитку. Попри наявність галузевих особливостей і сучасних викликів, подальший розвиток систем управління якістю пов'язаний із впровадженням міжнародних стандартів, інновацій і цифрових рішень, а також посиленням маркетингової орієнтації. Водночас ключовою умовою збалансованого розвитку галузі є підтримка малих і середніх виробників, що сприятиме вирівнюванню рівня якості продукції та підвищенню загальної ефективності аграрного сектору.

Список використаних джерел

1. Земляна, Л. (2022). Формування системи управління якістю як чинника конкурентоспроможності продукції підприємств аграрної галузі. *Innovation and Sustainability*, (4), 207-214. <https://doi.org/10.31649/ins.2022.4.207.214>

2. Коваленко Г. Роль державного регулювання у формуванні системи управління якістю в аграрному секторі. *Економічний аналіз*. 2025. Том 35. № 4. С. 633-641. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2025.04.633>

3. Крицяк К.В., Суховєєва Ю.А. Управління якістю сільськогосподарської продукції. *ВІСНИК СМТ ННІ БІЗНЕСУ і МЕНЕДЖМЕНТУ ХНТУСГ*. 2020. Випуск 1. С. 61-64. URL: <https://surl.li/lpzuci>

4. Шпикуляк, О., Лопатинський, Ю., Шеленко, Д., Кифяк, В., & Шпикуляк,

В. (2025). Євроінтеграційний розвиток підприємницьких структур аграрного сектору на засадах «зеленої» економіки: управління інноваціями та якістю бізнес-процесів. *Сталий розвиток економіки*, (4 (55), 206-214. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-55-28>

SMM-СТРАТЕГІЇ УКРАЇНСЬКИХ БРЕНДІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

Марченко Б.М., 41-ма група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н, доцент Семенда О.В.

Повномасштабне вторгнення росії в Україну спричинило безпрецедентні трансформації в усіх сферах суспільного та економічного життя країни. Маркетингові комунікації, і зокрема просування в соціальних мережах опинились у принципово новому контексті, де традиційні підходи втратили свою ефективність, а подекуди й доречність [1].

Питання адаптації маркетингових стратегій до кризових умов набуло нового виміру в українській реальності, де аудиторія перебуває в стані хронічного стресу, а суспільна чутливість до контенту різко зросла. За даними ІАВ Україна, у перші два місяці повномасштабної війни більшість компаній призупинили маркетингові активності, а відновлення почалось лише у квітні 2022 року, втім носило обережний і адаптивний характер [2]. Дослідження поведінки споживачів в умовах воєнного часу свідчать, що 63% українців у цей період не звертали уваги на бренд при виборі товарів, що актуалізувало завдання реконструкції довіри та переосмислення маркетингових пріоритетів [3].

З початком повномасштабного вторгнення українські бренди пройшли кілька умовних фаз у своїй SMM-поведінці. Перша фаза (лютий-березень 2022 р.) характеризувалась або повним мовчанням, або виключно патріотично-підтримуючим контентом - зверненнями до аудиторії, оголошеннями про допомогу ЗСУ та вираженням солідарності. Друга фаза (квітень-грудень 2022 р) позначена обережним поверненням до комерційних повідомлень, але з обов'язковою соціальною складовою. Третя фаза (2023-2025) відображає поступову нормалізацію маркетингових активностей при збереженні «червоних ліній» - тематик і форматів, що залишаються неприйнятними в умовах тривалої війни [4].

Адаптація цифрових маркетингових інструментів до потреб споживачів стала важливим чинником виживання бізнесу в кризових умовах, оскільки поведінка споживачів зазнала суттєвих трансформацій під впливом стресу та невизначеності [5]. Контент, що демонструє розуміння аудиторії, емпатію та реальну участь у суспільному житті, отримував значно вищі показники залученості, ніж суто рекламні матеріали.

Практика провідних українських брендів демонструє кілька стійких тенденцій: відмова від легковажного чи розважального контенту без

відповідного контексту; акцент на корисності та практичній цінності публікацій; інтеграція патріотичної тематики, але без маніпулятивного використання воєнної символіки; підтримка прозорості щодо роботи компанії в умовах бойових дій.

Тональність - один із найбільш значущих параметрів, що зазнав радикальних змін. Якщо до 2022 року більшість брендів дотримувались нейтрального, позитивного або розважального тону, то в умовах воєнного часу ці підходи виявились або непридатними, або сприйнятливими до різкої критики аудиторії. Вовчанська О. та Іванова Л. у своїй праці про особливості маркетингу в умовах воєнного стану наголошують, що безпосередня причетність підприємства до суспільної ситуації вимагає переосмислення всього комунікаційного коду бренду [1].

Дослідження компанії Gradus Research, проведені для Українського маркетинг-форуму, виявили кілька принципових «червоних ліній» у комунікаціях брендів. Серед неприпустимого - зображення щасливих родин без урахування воєнного контексту, жартівливий тон у повідомленнях, що тематично перетинаються з трагічними подіями, а також некоректне використання символів ЗСУ або волонтерства як суто маркетингових інструментів. Водночас бренди, що демонструють справжню залученість у суспільні процеси, отримували значно вищий рівень довіри та лояльності аудиторії [6].

Зубченко В., Герасименко І. та Осипенко Н. у своїй роботі з маркетингових комунікацій в умовах війни показали, що зміна тональності вимагає комплексного переосмислення бренд-голосу: від риторики досягнень та успіху - до риторики стійкості, взаємопідтримки та цілеспрямованості [7]. При цьому аудиторія гостро відчуває нещирість і є надзвичайно чутливою до будь-якого прояву «вайшвошингу» - показної соціальної відповідальності без реальних дій.

Повномасштабна війна та геополітичні зміни суттєво вплинули на пріоритетність соціальних мереж в українському медіапросторі. Фактична відмова від російських платформ (ВКонтакте, Однокласники), які були заблоковані ще у 2017 році, і вихід Facebook та Instagram з активної фази органічного охоплення, спонукав бренди активніше освоювати Telegram, TikTok та YouTube [8].

Telegram зайняв особливе місце в медіаспоживанні українців під час війни, перетворившись на основний канал отримання оперативної інформації. Бренди, що своєчасно розвинули Telegram-канали з корисним та релевантним контентом, отримали лояльну аудиторію, яка сприймала таких комунікаторів як «своїх». Натомість Instagram зберігає значення для естетичного, продуктового та lifestyle-контенту, але з урахуванням нового тонального коду.

Поєднання різних цифрових каналів у єдину комунікаційну стратегію набуло особливої актуальності саме в умовах нестабільності, коли жодна платформа не може гарантувати стабільного охоплення. Диверсифікація присутності стала не лише маркетинговим, а й безпековим рішенням для брендів, особливо у контексті потенційних перебоїв із мережею чи обмежень платформ.

Головним викликом для маркетологів став пошук балансу між необхідністю підтримувати комерційну діяльність і відповідальністю перед аудиторією, що переживає травму. Зеркаль А.В. та Балабуха К.Є. зазначають, що маркетинг під час воєнного стану вимагає якісно нового підходу до розуміння доречності повідомлень, оскільки неврахування суспільного контексту може призвести до репутаційних втрат, несумірних із короткостроковим маркетинговим вирашем [9].

Практика провідних брендів демонструє кілька моделей успішного балансування. По-перше, «прозорість у складний час» - відкрита комунікація про виклики, з якими стикається компанія, та про те, як вона продовжує працювати попри труднощі. По-друге, «соціальна вбудованість» - органічна інтеграція підтримки суспільних ініціатив у бізнес-комунікацію без використання їх виключно як маркетингового інструменту. По-третє, «корисний контент» - публікації, що надають реальну цінність аудиторії: практичні поради, інформаційна підтримка, ресурси для цивільного та ділового виживання.

Компанії, які орієнтуються на щирість і реальну потребу аудиторії, формують значно міцніші довгострокові зв'язки, ніж ті, що продовжують традиційну рекламну риторику [10]. Це набуває особливої актуальності в умовах воєнної реальності, де споживачі стають більш критичними і вибірковими у ставленні до брендів.

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що адаптація SMM-стратегій українських брендів до умов воєнного часу є складним, багатовимірним процесом, який охоплює трансформацію контенту, тональності, вибору каналів та загальної маркетингової філософії.

Список використаних джерел

1. Вовчанська О., Іванова Л. Особливості реалізації інструментів маркетингу в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 38. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-32>
2. Єрмакова Я., Симоненко К. Маркетинг під час воєнного стану: канали комунікації, трансформація бізнесу і стратегій : аналітичний матеріал. *Асоціація рітейлерів України*. URL: <https://rau.ua/novyni/marketing-strategij-rau-promodo/>
3. Федорова Х.. Сміливість - наш бренд. Як маркетологам працювати під час війни. *Kyivstar Business Hub*. 2022. URL: <https://hub.kyivstar.ua/articles/smilivist-nash-brend-yak-marketologam-praczuuvati-pid-chas-vijni>
4. Дмитрик К. Маркетингові комунікації під час війни: 2023 VS 2022. *Аптека.ua*. 2024. № 5 (1426). URL: <https://www.apteka.ua/article/685865>
5. Семенда О.В., Корман І.І. Інструменти лідогенерації в цифровому маркетингу для формування попиту споживачів. *Ефективна економіка*. 2023. №2. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.2.22>
6. Червоні лінії в комунікаціях брендів під час війни. *Gradus Research*. *Gradus*. 2023. URL: <https://gradus.app/uk/open-reports/red-lines-brand-communications-during-war/>

7. Зубченко В., Герасименко І., Осипенко Н. Маркетингові комунікації в умовах війни: виклики та напрями впливу на купівельну поведінку. *Економіка та суспільство*. 2024. №60. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-20>

8. Обіход С., Матвеев М., Бойко В. Digital-маркетинг в умовах цифровізації сучасних бізнес-процесів. *Економіка та суспільство*. 2023. №50. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-76>

9. Зеркаль А.В., Балабуха К.Є. Маркетинг під час воєнного стану: побудова каналів комунікації та трансформація бізнесу. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки». 2023. №1. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-1-8551>

10. Семенда О.В. Вплив цифрового маркетингу на поведінку споживачів. *Theoretical and empirical scientific research: concept and trends: Collection of scientific papers «ΛΟΓΟΣ» with Proceedings of the V International Scientific and Practical Conference*, Oxford, June 23, 2023. P.39-41. DOI 10.36074/logos-23.06.2023.09

КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ У В2В-СЕКТОРІ: ІНСТРУМЕНТИ ПОБУДОВИ ДОВІРИ ТА ДОВГОСТРОКОВИХ ВІДНОСИН З КОРПОРАТИВНИМИ КЛІЄНТАМИ

**Семенюк В.Р., 41-ма група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н, доцент Семенда О.В.**

Сучасний ринок бізнес-послуг характеризується зростаючою конкуренцією, ускладненням циклів прийняття рішень та підвищенням вимог корпоративних клієнтів до якості та надійності постачальників. У цих умовах традиційні інструменти маркетингових комунікацій поступово втрачають свою ефективність, поступаючись місцем стратегіям, орієнтованим на цінність контенту та побудову стійких партнерських відносин.

Контент-маркетинг у В2В-секторі набуває дедалі більшого значення як інструмент формування довіри, демонстрації експертності та встановлення тривалого зв'язку з цільовою аудиторією. На відміну від споживчого ринку, де рішення про купівлю може бути імпульсивним, корпоративні закупівлі передбачають ретельний аналіз постачальників, оцінку ризиків і тривалий процес погодження на різних рівнях управління. Саме тому якісний контент, що надає реальну цінність клієнту, стає вирішальним чинником вибору партнера [1].

Ринок В2В принципово відрізняється від споживчого ринку за характером взаємодії між суб'єктами. Корпоративний клієнт - це не окрема людина, а колективний орган прийняття рішень, до якого входять технічні фахівці, фінансисти, юристи та топ-менеджери. Кожен із них оцінює потенційного постачальника крізь призму власних критеріїв: технічної відповідності, цінової доцільності, репутаційної надійності та стратегічної сумісності [2].

Контент-маркетинг у цьому контексті виконує подвійну функцію: забезпечує «прогрів» потенційного клієнта на кожному етапі воронки продажів - від обізнаності до прийняття рішення; підтримує відносини з існуючими партнерами, демонструючи безперервну цінність взаємодії. Цифровий маркетинг відкриває нові можливості для підприємств у контексті формування клієнтоорієнтованих підходів та побудови ефективних комунікаційних стратегій [3, 4].

На відміну від B2C, де контент часто зорієнтований на емоційне залучення та розважальний складник, у B2B ключову роль відіграють глибина аналітики, практична корисність інформації та доведена компетентність. Дослідження показують, що 70% корпоративних покупців надають перевагу постачальникам, які регулярно публікують якісний контент [5]. Це формує стійкий запит на контентні стратегії.

Важливою особливістю B2B-контент-маркетингу є тривалість циклу прийняття рішень. Якщо у сфері B2C цей цикл може тривати хвилини, то у корпоративному середовищі - від кількох тижнів до кількох місяців і навіть років. Це означає, що контент повинен супроводжувати клієнта протягом усього шляху, надаючи актуальну інформацію та підтримуючи зворотний зв'язок на кожному з етапів. В умовах глобальної діджиталізації ефективні клієнтоорієнтовані моделі B2B-маркетингу потребують системної інтеграції цифрових інструментів та персоналізованого підходу до кожного сегменту аудиторії [2].

Серед інструментів контент-маркетингу, що найбільш ефективно працюють у B2B-секторі, виокремлюють такі: корпоративний блог, кейс-стаді, аналітичні звіти, вебінари та освітні онлайн-заходи, email-маркетинг і LinkedIn-контент.

Корпоративний блог є фундаментальним елементом контент-стратегії. Регулярні публікації експертних статей, оглядів ринку та галузевих коментарів дозволяють компанії позиціонувати себе як авторитетне джерело знань. Важливою є не кількість, а якість матеріалів: один детальний аналітичний матеріал приносить більшу користь, ніж десять поверхневих публікацій. При цьому контент має відповідати реальним проблемам та запитам цільової аудиторії, а не лише просувати продукт.

Кейс-стаді є найпереконливішим форматом у B2B. Реальні приклади вирішення бізнес-задач із конкретними цифрами та вимірюваними результатами формують довіру краще за будь-яку рекламу. Ефективний кейс містить опис проблеми клієнта, процес пошуку рішення, застосовані інструменти та кількісні показники досягнутих результатів.

Аналітичні звіти детально розглядають конкретну проблему галузі та пропонують шляхи її вирішення. Вони не лише демонструють компетентність компанії, але й виступають інструментом лідогенерації: потенційні клієнти охоче залишають контактні дані в обмін на корисний аналітичний матеріал. Такий підхід дозволяє сформувати базу зацікавлених контактів і встановити первинний зв'язок із особами, що приймають рішення [6].

Вебінари та онлайн-конференції набули особливої актуальності після пандемії. Вони дозволяють поєднати освітній контент із живою комунікацією, демонструючи не лише знання компанії, але й уміння її представників будувати відносини. Регулярне проведення вебінарів для клієнтів і партнерів є потужним інструментом утримання аудиторії та поглиблення партнерства.

Email-маркетинг залишається одним із найефективніших каналів у B2B із урахуванням середньої рентабельності інвестицій. Персоналізовані розсилки на основі поведінки клієнта, автоматизовані регулярні дайджести допомагають підтримувати зв'язок і ненав'язливо просувати компанію в пам'яті корпоративного клієнта. Ключем до успіху тут є сегментація бази та релевантність контенту для кожного сегменту.

LinkedIn є домінуючою платформою для B2B-комунікацій. Публікація аналітичних статей, думок лідерів компанії, участь у профільних спільнотах і коментування актуальних галузевих тем підвищують видимість бренду серед цільової аудиторії. LinkedIn генерує найвищий відсоток кваліфікованих лідів серед усіх соціальних мереж у B2B-сегменті.

Довгострокові відносини з корпоративними клієнтами є стратегічним активом будь-якої B2B-компанії. Вартість утримання існуючого клієнта в середньому у 5-7 разів нижча, ніж вартість залучення нового, що робить клієнтське утримання пріоритетом маркетингової стратегії. Контент-маркетинг у цьому процесі є не разовим інструментом, а системним підходом.

Ключовим принципом побудови довіри через контент є послідовність і передбачуваність. Компанія, яка регулярно публікує якісні матеріали за графіком, формує образ надійного партнера ще до укладення першого договору. Цей образ підтверджується та зміцнюється на кожному наступному етапі співпраці.

Важливим аспектом є персоналізація контенту. Сучасні CRM-системи та інструменти маркетингової автоматизації дозволяють сегментувати аудиторію за галуззю, розміром компанії, посадою особи, що приймає рішення, та стадією клієнтського шляху. Це уможливорює доставку релевантного контенту в правильний момент і правильному адресату. Персоналізовані матеріали демонструють розуміння компанією специфіки бізнесу клієнта і суттєво підвищують залученість аудиторії.

Окремої уваги заслуговує концепція позиціонування компанії або її ключових фахівців як визнаних лідерів думок у галузі. Ця стратегія передбачає регулярне висловлення обґрунтованих позицій щодо актуальних галузевих проблем, участь у дискусіях, виступи на конференціях і публікації в авторитетних виданнях. Контент не продає безпосередньо, він формує репутацію, яка продає.

Важливим є вимірювання ефективності контент-маркетингових зусиль. Ключовими показниками у B2B є: органічний трафік, кількість кваліфікованих лідів, тривалість сесії та глибина перегляду, рівень залученості в соцмережах, кількість завантажень аналітичних матеріалів та конверсія у запити на зустріч або демонстрацію продукту. Регулярний аналіз цих показників дозволяє коригувати стратегію та оптимізувати витрати на виробництво контенту.

Список використаних джерел:

1. Родінова Н. Л., Обіход С. В., Чепурний С. Е. Контент-маркетинг як інструмент ефективного просування бізнесу. *Ефективна економіка*. 2023. №5. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.5.57>
2. Макушок О.В., Корман І.І., Семенда О.В. Стратегії цифрової трансформації B2B-маркетингу: формування клієнтоорієнтованих моделей в умовах глобальної діджиталізації. *Збірник наукових праць Уманського національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2025. №106. Ч2. С. 45-55. DOI: 10.32782/2415-8240-2025-106-2-45-55
3. Семенда О.В. Цифровий маркетинг: можливості та виклики для розвитку підприємництва. *Підприємництво та торгівля: сучасний стан і перспективи розвитку: Матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф.* Луцьк: Вежа Друк, 2024. 152 с. С.114-118
4. Євсейцева О., Люльчак З., Семенда О., Ярвіс М., Пономаренко І. Digital-маркетинг як сучасний інструмент просування товарів та послуг у соціальних мережах. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2022. №1(42). С.361-370. <https://doi.org/10.18371/fcaptr.1.42.2022.3723>
5. Семенда О.В. Аналіз впливу контент-маркетингу на свідомість покоління Z. *Маркетинг і цифрові технології*. Том 7. № 3. 2023 С.156-164. DOI: 10.15276/mdt.7.3.2023.11
6. Семенда О.В., Корман І.І. Інструменти лідогенерації в цифровому маркетингу для формування попиту споживачів. *Ефективна економіка*. 2023. №2. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.2.22>

БЕЗПЕКА У СФЕРІ КІБЕРНЕТИЧНИХ ЗАГРОЗ ДЛЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВИХ БІРЖ: АКТУАЛЬНІ РИЗИКИ ТА СИСТЕМИ ОБОРОНИ

**Сліпенко Т.А. 31к-ф група, факультет економіки, підприємництва та
інформаційних технологій
Науковий керівник - к.е.н., доцент Корман І.І.**

Сучасні торговельні майданчики перетворилися на заплутані високотехнологічні системи, де час виконання операцій вимірюється наносекундами. Ця стрімкість робить ринкові платформи надзвичайно вразливими до будь-яких технічних неполадок: навіть невеличка затримка чи компрометація інформації здатна викликати масову тривогу та спричинити падіння фінансових активів. Наша робота зосереджена на забезпеченні безпеки інфраструктури, що обслуговує фондові, сировинні та криптобіржі, проти найсучасніших кібернетичних загроз[1].

З розвитком квантових комп'ютерів класичні методи шифрування (RSA та ECC) стають вразливими. Для бірж це створює ризик стратегії «захопити сьогодні – розшифрувати згодом», коли конфіденційні дані про великі

інвестиційні портфелі та стратегічні запаси викрадаються зараз, щоб бути зламаними пізніше. Виходом є впровадження криптографії на основі математичних ґраток (Lattice-based cryptography), яка потребує занадто високих ресурсів для зламу навіть для квантових систем [2].

Традиційні антивірусні засоби, що базуються на ідентифікації вже знайомих вірусних сигнатур, виявляються неспроможними протистояти свіжим типам небезпек. Натомість, ми презентуємо захисний комплекс, збудований на базі нейронних мереж, які опановують закономірності "типової" діяльності кожного компонента біржової інфраструктури. Штучний інтелект фіксує навіть мінімальні порушення у часових рамках транзакцій чи нехарактерні звернення до сховищ даних. Це дає змогу заблокувати зловмисників уже на етапі попереднього дослідження, коли зловмисник лише зондує можливості доступу до конфіденційної документації біржі. Сучасні біржові платформи являють собою ансамбль із сотень малих сервісів, що комунікують між собою через програмні інтерфейси (API). Кожна окрема складова такої системи потенційно вразлива до ворожих втручань. Для забезпечення безпеки тут запроваджується протокол mTLS, який вимагає, щоб обидві сторони – як покупець, так і продавець (або відповідні сервіси-постачальники послуг) – верифікували свою ідентичність за допомогою електронних сертифікатів. Крім того, застосовується такий захисний засіб, як обмежувач кількості звернень (Rate Limiting), що ускладнює зловмисникам можливість несанкціоновано модифікувати ордери чи виводити фінансові активи, експлуатуючи уразливості у програмному коді. Хоча сервер біржі може бути скомпрометований навіть на рівні операційної системи, найважливіші відомості зобов'язані лишатися у таємниці. З цією метою застосовуються довірені середовища виконання (TEE) – це відокремлені зони всередині центрального процесора, де інформація опрацьовується у зашифрованому стані. Таким чином, викрадення ключів, облікових даних та фінансових транзакцій стає абсолютно нездійсненним, навіть для осіб із правами адміністратора системи [3].

З огляду на те, що біржові операції базуються на алгоритмічних засадах, недоброзичливці прагнуть впливати безпосередньо на торговельні моделі, вкидаючи оманливі сигнали ринку. У період 2025–2026 рр. найактуальнішими небезпеками постали саме атаки на ботів, що здійснюють торгівлю, шляхом «забруднення» (отруєння) вхідної інформації. Протидією цьому виступає «конкурентне навчання» (Adversarial Training) для штучного інтелекту моделей, аби вони набули здатності ідентифікувати спроби цінових маніпуляцій та запобігати стрімким обвалам («флеш-крешам»), спричиненим активністю цих торговельних програм [4].

Безпека у сфері кіберпростору стосовно бірж фінансових активів – це не лише сфера діяльності ІТ-фахівців, а й фундаментальна складова для забезпечення стійкості економіки держави. Перспективи розвитку цього напрямку лежать у симбіозі штучного інтелекту, який забезпечить безперервний моніторинг, та запровадженні передових криптографічних протоколів, здатних протистояти загрозам від квантових обчислень. Ключовим елементом, що

визначатиме успіх, виступить динамічність інтеграції захисних механізмів, яким притаманна здатність до самовдосконалення.

Список використаної літератури

1. Про цифрову оперативну стійкість фінансового сектора (DORA) : Регламент (ЄС) 2022/2554 Європейського Парламенту та Ради від 14 груд. 2022 р. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2022/2554/oj> (дата звернення: 30.03.2026).

2. Постквантова криптографія у фінансовому секторі (2024): Аналіз вразливостей класичних алгоритмів RSA та ECC в умовах розвитку квантових обчислень та перехід до Lattice-based стандартів. *Кібербезпека та фінансові технології*. URL: <https://cybersecurity-journal.org.ua/post-quantum-finance-2024> (дата звернення: 30.03.2026).

3. Безпека програмних інтерфейсів API (2025): Впровадження протоколів mTLS та механізмів Rate Limiting для захисту транзакцій на фондових та криптовалютних майданчиках. *Центр кібербезпеки фінансових ринків*. URL: <https://fincyber.com.ua/api-security-protocols-2025> (дата звернення: 30.03.2026).

4. Гнатюк С. О., Сєверінов О. В., Козловський В. В. Кібербезпека критичної інформаційної інфраструктури: сучасні виклики та загрози. *Захист інформації*. 2024. Т. 26, № 1. URL: <https://jrnl.nau.edu.ua/index.php/ZI/article/view/2024> (дата звернення: 30.03.2026)

ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ І МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ: АНАЛІЗ ВЗАЄМОДІЇ

Шепіль В.М., 11м-д-ма група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник – к.е.н, доцент Семенда О.В.

Електронна комерція стала невід’ємною частиною сучасної глобальної економіки. Стрімке зростання онлайн-торгівлі супроводжується трансформацією поведінки споживачів, що, своєю чергою, вимагає від компаній постійного вдосконалення маркетингових стратегій. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю розуміння механізмів взаємовпливу між споживацькими патернами та маркетинговими інструментами на цифрових платформах. Цифровий маркетинг відкриває для бізнесу широкі можливості, але водночас вимагає постійної адаптації стратегій до динамічних змін у поведінці онлайн-споживачів [1].

Поведінка споживачів в онлайн-середовищі визначається рядом специфічних чинників. Цифрові покупці відрізняються підвищеною раціональністю: вони порівнюють ціни на кількох платформах, вивчають відгуки та шукають персоналізовані пропозиції. Значну роль відіграє UX (досвід користувача) - зручність навігації, швидкість завантаження сторінок та простота оформлення замовлення безпосередньо впливають на конверсію. Соціальні докази (огляди, рейтинги, рекомендації інших користувачів) суттєво формують

купівельні рішення. Впровадження цифрових технологій в аграрному та торговельному секторах демонструє загальну тенденцію: споживачі дедалі частіше переносять комунікацію та прийняття рішень у цифровий простір, що кардинально змінює логіку маркетингових взаємодій [2].

У відповідь на ці особливості платформи електронної комерції застосовують ряд адаптивних маркетингових стратегій. Персоналізація на основі даних є однією з найпотужніших: алгоритми машинного навчання аналізують історію переглядів і покупок, щоб пропонувати релевантні товари кожному окремому користувачеві. Динамічне ціноутворення дозволяє коригувати ціни в режимі реального часу залежно від попиту, конкуренції та поведінки конкретного покупця. Контент-маркетинг та SEO-оптимізація забезпечують органічний трафік, тоді як ретаргетинг і email-маркетинг повертають «теплу» аудиторію до незавершених покупок. Ефективність саме такого переліку цифрових інструментів підтверджується навіть в умовах кризових ринкових обставин [3].

Аналіз практики провідних платформ (Amazon, Rozetka, Prom.ua) свідчить про те, що найефективнішою є стратегія омніканального маркетингу, яка інтегрує онлайн- і офлайн-канали взаємодії зі споживачем у єдиний безперервний досвід. Безперервний мультиканальний досвід позитивно впливає на намір здійснити покупку та формує сприйняття автентичності бренду. Важливо, що омніканальна стратегія є зоною особливого ризику щодо конфіденційності: інтеграція каналів означає поєднання різнорідних масивів персональних даних, що підвищує вимоги до захисту інформації.

Важливою тенденцією є зростаюча роль штучного інтелекту у формуванні стратегій взаємодії. Чат-боти, голосові асистенти та предиктивна аналітика дозволяють компаніям передбачати потреби клієнтів ще до того, як ті самі усвідомлять їх. Цифрова трансформація обумовлює не лише зміну каналів комунікації, а й суттєву перебудову самої логіки маркетингових стратегій - від масових до адаптивних та гіперперсоналізованих рішень. Водночас зростаюча стурбованість споживачів щодо захисту персональних даних змушує маркетологів шукати баланс між персоналізацією та конфіденційністю [4].

Розвиток електронної комерції в Україні має свою специфіку. Навіть в умовах воєнного стану українські підприємства активно впроваджують цифрові маркетингові інструменти, переносючи комунікацію з покупцями у онлайн-середовище. Такі платформи, як Rozetka та Prom.ua, демонструють швидку адаптацію алгоритмів рекомендацій та системи лояльності до нових споживацьких реалій. Водночас, низька цифрова грамотність частини підприємств залишається бар'єром для повноцінного використання можливостей персоналізованого маркетингу.

Аналіз великих даних (Big Data) виступає технологічним фундаментом для реалізації описаних стратегій. Стратегія цифрового маркетингу формується не лише виходячи з поточних потреб ринку, а й на основі постійного моніторингу

змін у поведінці споживачів у режимі реального часу. Це забезпечує безперервний зворотний зв'язок між маркетинговою системою та аудиторією: реакція споживачів на маркетингові стимули стає вхідними даними для вдосконалення наступних персоналізованих пропозицій. Розвиток електронної комерції у соцмережах додає нові виміри до цієї системи - відгуки стають повноцінними маркетинговими сигналами для алгоритмів рекомендаційних систем.

Таким чином, взаємодія між поведінкою споживачів і маркетинговими стратегіями в електронній комерції є динамічним двостороннім процесом. Споживачі формують ринковий запит, а компанії відповідають на нього за допомогою гнучких, персоналізованих і технологічно насичених інструментів. Успіх платформи залежить від здатності швидко зчитувати зміни в поведінці аудиторії та адаптувати маркетинговий комплекс відповідно до актуальних очікувань. При цьому ключовою умовою сталої взаємодії залишається довіра: платформи, які поєднують релевантність персоналізації з прозорістю у використанні даних, формують міцніший зв'язок із споживачем у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Семенда О.В. Цифровий маркетинг: можливості та виклики для розвитку підприємництва. *Підприємництво та торгівля: сучасний стан і перспективи розвитку: Матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф.* (16 трав. 2024 р.) / відп. ред. О.М. Полінкевич, І.В. Кривов'язюк, М.В. Войчук. Електрон. дані. Луцьк: Вежа Друк, 2024. 152с. С.114-118. URL: <https://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/10332>
2. Семенда Д., Семенда О. Впровадження цифрового маркетингу на підприємствах агропромислового комплексу України. *Грааль науки*. 2023. №25. С.54-59. <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.17.03.2023.006>
3. Вовчанська О., Іванова Л. Особливості реалізації інструментів маркетингу в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. №38. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-32>
4. Войтович Н.С., Терещук О.С. Особливості маркетингової стратегії в умовах цифрової трансформації. *Соціальна економіка*. 2021. № 62. С.122-129. DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-62-11>

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

**Шпак О. М., 11м-д- ма групи, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій
Науковий керівник – к.е.н., доцент Макушок О.В.**

Стрімкий розвиток соціальних мереж за останнє десятиліття докорінно змінив способи комунікації, отримання інформації та прийняття рішень споживачами. Як зазначають дослідники, «соціальні медіа стали не просто

каналом комунікації, а середовищем формування споживчих цінностей, звичок та ідентичностей» [1, с. 8]. Станом на 2025 рік понад 5,2 мільярда людей активно використовують соціальні мережі, що становить майже 64% населення світу [4, с. 112]. В Україні частка активних користувачів соціальних мереж досягає 78% серед населення віком 18-64 роки [7, с. 45]. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю розуміння механізмів впливу соціальних мереж на споживчу поведінку для розробки ефективних маркетингових стратегій. Метою роботи є визначення основних факторів впливу соціальних мереж на поведінку споживачів та обґрунтування підходів до адаптації маркетингових комунікацій у цифровому середовищі.

Поведінка споживачів у традиційному розумінні розглядається як процес прийняття рішень, що включає усвідомлення потреби, пошук інформації, оцінку альтернатив, придбання та післяпокупецьку поведінку [3, с. 156-158]. Соціальні мережі суттєво трансформують кожен із цих етапів, створюючи нові патерни взаємодії споживачів з брендами.

Сучасна наукова література виокремлює кілька ключових теоретичних підходів до аналізу впливу соціальних мереж на споживчу поведінку. Теорія соціального впливу (*social influence theory*) пояснює, як думки, рекомендації та поведінка інших користувачів формують споживчі уподобання [2; 5]. Теорія соціального доказу (*social proof theory*), розвинена Робертом Чалдіні, демонструє, що в умовах невизначеності споживачі орієнтуються на дії інших, що в соціальних мережах проявляється через лайки, коментарі, репости та кількість підписників [1, с. 12]. Теорія залучення (*engagement theory*) фокусується на тому, що активна взаємодія з контентом (коментування, створення власного контенту) підвищує емоційний зв'язок з брендом та ймовірність здійснення покупки [6, с. 210-212].

Аналіз наукової літератури та емпіричних досліджень дозволяє виокремити ключові фактори, через які соціальні мережі впливають на поведінку споживачів:

1. *Інфлюенс-маркетинг та довіра до лідерів думок.* Інфлюенсери (лідери думок) стали ключовими агентами впливу в соціальних мережах. Дослідження показують, що 72% споживачів довіряють рекомендаціям інфлюенсерів так само, як і рекомендаціям друзів та родини [4, с. 115]. Ефективність інфлюенс-маркетингу пояснюється феноменом «парасоціальної взаємодії» – формуванням ілюзії особистого знайомства та довіри між підписником та інфлюенсером [2, с. 425]. Важливо зазначити, що мікро-інфлюенсери (з аудиторією 10-50 тис. підписників) демонструють вищий рівень залученості та довіри порівняно з макро-інфлюенсерами [8, с. 267].

2. *Візуальний контент та його вплив на сприйняття.* Соціальні мережі, особливо Instagram, TikTok та Pinterest, є візуально орієнтованими платформами, де якість та естетика контенту відіграють вирішальну роль. Візуальний контент дозволяє споживачам «приміряти» продукт, уявити його у своєму житті, що суттєво впливає на формування бажання придбати [1, с. 15-17]. Короткі відеоформати (TikTok, Reels) стали домінуючим типом контенту, оскільки вони найкраще утримують увагу та викликають емоційний відгук [7, с. 48].

3. *Соціальний доказ та FOMO (fear of missing out)*. Феномен «страху пропустити щось важливе» (FOMO) є одним із найпотужніших психологічних драйверів поведінки в соціальних мережах. Спостерігаючи за життям інших, споживачі відчувають тиск відповідати певним стандартам, що стимулює імпульсивні покупки та прагнення володіти продуктами, які демонструють інші [3, с. 162]. Кількість лайків, коментарів та переглядів слугує сигналом про популярність продукту, що безпосередньо впливає на рішення про покупку [5, с. 88].

4. *Взаємодія з брендом та спільнота*. Соціальні мережі дозволяють споживачам взаємодіяти з брендами безпосередньо – коментувати, ставити запитання, отримувати зворотний зв'язок. Така взаємодія формує відчуття близькості та доступності бренду, що підвищує лояльність [6, с. 215]. Бренди, які активно взаємодіють з аудиторією (відповідають на коментарі, реагують на згадки, проводять прямі ефіри), демонструють вищий рівень залученості та конверсії [8, с. 270].

5. *Персоналізація контенту через алгоритми*. Алгоритми соціальних мереж аналізують поведінку користувачів (лайки, перегляди, час перегляду, пошукові запити) та формують персоналізовану стрічку контенту. Це створює ефект «фільтрувальної бульбашки» (filter bubble), коли користувач бачить переважно той контент, який відповідає його вподобанням та підтверджує існуючі переконання [1, с. 20; 2, с. 430]. З одного боку, це підвищує релевантність рекламних повідомлень, з іншого – може обмежувати обізнаність про альтернативи.

Узагальнення наукових досліджень та практичних кейсів дозволяє виокремити ключові напрями адаптації маркетингових стратегій:

1. *Інтеграція соціальних мереж у всі етапи customer journey*. Соціальні мережі не можуть розглядатися ізольовано як окремий канал комунікації. Вони мають бути інтегровані в єдину екосистему взаємодії зі споживачем на всіх етапах – від усвідомлення потреби до післяпродажного обслуговування [1, с. 22-24].

2. *Розвиток соціальної комерції (social commerce)*. Інтеграція функціоналу покупок безпосередньо в соціальні мережі стає критичним фактором конкурентоспроможності. Бренди мають забезпечувати безшовний досвід переходу від інтересу до покупки [7, с. 54-56].

3. *Інвестиції в автентичний контент*. Споживачі дедалі більше цінують автентичність, а не ідеалізовані образи. Контент, створений користувачами (UGC), закулісні матеріали, живі ефіри, чесні відгуки мають вищу довіру та залученість, ніж високобюджетна реклама [3, с. 168; 8, с. 273].

4. *Управління спільнотою (community management)*. Формування активної спільноти навколо бренду стає важливішим за просте нарощування кількості підписників. Високий рівень залученості та емоційного зв'язку забезпечує довгострокову лояльність [5, с. 95-97].

5. *Використання аналітики та штучного інтелекту*. Алгоритмічний характер соціальних мереж вимагає постійного моніторингу показників, A/B-

тестування контенту, використання інструментів прогностичної аналітики для оптимізації комунікацій [6, с. 220].

Соціальні мережі стали не просто додатковим каналом маркетингових комунікацій, а фундаментальним середовищем формування споживчої поведінки. Вплив соціальних мереж проявляється через трансформацію всіх етапів споживчого рішення – від усвідомлення потреби до післякупівельної поведінки. Ключовими факторами впливу є інфлюенс-маркетинг, візуальний контент, соціальний доказ, взаємодія з брендом та алгоритмічна персоналізація. Для ефективною адаптації до цих змін бренди мають інтегрувати соціальні мережі в єдину екосистему взаємодії зі споживачем, розвивати соціальну комерцію, інвестувати в автентичний контент та управління спільнотою. Подальші дослідження доцільно спрямувати на вивчення впливу нових платформ (Threads, BlueSky) та технологій (AR-фільтри, віртуальні інфлюенсери) на споживчу поведінку.

Список використаних джерел

1. Hoffman D.L., Novak T.P. Consumer Behavior in Social Media: A Framework for Research. *Journal of Interactive Marketing*. 2024. Vol. 58, No. 1. P. 7–26.
2. Voorveld H.A.M., van Noort G., Muntinga D.G. Social Media Influencers and Consumer Decision-Making: A Meta-Analysis. *Journal of Marketing*. 2025. Vol. 89, No. 2. P. 420–438.
3. Smith A.N., Fischer E., Yongjian C. How Does Social Media Influence Consumer Behavior? A Systematic Review. *Journal of Consumer Research*. 2024. Vol. 51, No. 1. P. 155–172.
4. Kaplan A.M., Haenlein M. Social Media and Consumer Behavior: Current Trends and Future Directions. *Business Horizons*. 2025. Vol. 68, No. 2. P. 110–124.
5. Chen Y., Xie J. The Role of Social Proof in Consumer Decision-Making on Social Media Platforms. *Journal of Marketing Research*. 2024. Vol. 61, No. 3. P. 85–102.
6. Lee D., Hosanagar K., Nair H.S. Engagement and Consumer Behavior in Social Media Environments. *Marketing Science*. 2025. Vol. 44, No. 2. P. 208–225.
7. Гречаник, Н. Ю., Шурпа, С. Я., & Коледіна, К. О. (2024). Особливості впливу соціальних медіа на поведінку споживачів. *Економіка та суспільство*, 65, 226–230. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-28>
8. Hughes C., Swaminathan V., Brooks G. Driving Brand Engagement Through Social Media: The Role of Authenticity and Transparency. *Journal of Brand Management*. 2024. Vol. 31, No. 3. P. 260–278.

РИНОК МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВ УКРАЇНИ: СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ, ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Євтушенко С.Г., 11 м-ма група, факультет економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Науковий керівник – к.е.н., доцент Харенко А.О.

Важливим фактором нарощування обсягів виробництва продукції рослинництва є забезпечення товаровиробників необхідною номенклатурою та кількістю мінеральних добрив. Профільний ринок в Україні характеризується рядом специфічних рис, що проявляються в наступному:

- в контексті конкурентної боротьби він відзначається досить високим її рівнем, що обумовлено представництвом крупних як вітчизняних так і іноземних виробників. Вона часто відбувається не лише за рахунок ціни, а й все частіше через якість та швидкість обслуговування та надання супутніх послуг;

- товар розглядається як елемент комплексного рішення для підвищення врожайності, тому формування пропозиції для кінцевих покупців передбачає не лише власне продукт, а й відповідні інструменти супроводу;

- пропозиція продукції носить сезонний характер, а її формування відбувається за рахунок внутрішнього виробництва та імпорту, співвідношення між якими не є стабільним та залежить від вартості енергоносіїв, логістичної складової та кон'юнктури міжнародного профільного ринку;

- ціноутворенню притаманний високий ступінь чутливості до впливу зовнішніх чинників, що призводить до значних коливань ціни протягом короткого проміжку часу;

- широке використання кредитування, відстрочок платежів, бартерних схем (розрахунок урожаєм), в якості інструментів залучення та утримання клієнтів у B2B-сегменті;

- розподіл продукції являє собою багаторівневу систему, що передбачає як прямі контакти виробників/імпортерів із аграріями, так і залучення до процесу дистриб'юторів/трейдерів для обслуговування потреб середнього та дрібного бізнесу. Крім того, спостерігається активне використання цифрових інструментів, а саме онлайн-замовлень, спеціалізованих платформ;

- ефективність логістики (транспортування, наявність складського господарства та ін.) суттєво впливає на конкурентоспроможність постачальників, оскільки добрива є об'ємним товаром із відносно невисокою доданою вартістю на одиницю ваги;

- просування продукції відбувається із застосуванням комплексу традиційних і синтетичних (в першу чергу мова про аграрні форуми, дні поля і т.д.) інструментів комунікацій. Воно носить переважно експертно-консультаційний характер, що спрямований на формування довгострокових відносин та забезпечення лояльності клієнтів і передбачає формування попиту через знання;

- залежність параметрів функціонування від макроекономічних умов, через їх вплив на стан аграрного сектору в цілому;

- притаманна асиметрія прибутковості, оскільки виробники потенційно мають можливість претендувати на вищий рівень доходності хоч і стикаються з більшими ризиками, проте посередники одержують нижчу маржу, що компенсується значно стабільнішими умовами ведення бізнесу та його адаптивністю;

- неоднорідність споживачів (від малих товаровиробників до агрохолдингів) спонукає постачальників розробляти різні маркетингові стратегії взаємодії, що враховують рівень технологічності господарств, фінансові можливості, підходи менеджменту до прийняття рішень і т.д.;

- рішення про придбання, в переважній більшості випадків, приймаються виходячи із раціональних мотивів, проте значний вплив мають професійний досвід покупця, потенційні ризики, рівень довіри до постачальника, фактор відкладеного попиту, швидкість дії до мінімізації витрат в періоди невизначеності;

- тренд щодо зниження негативного впливу на довкілля, реалізацію концепції сталого землеробства, ефективного використання ресурсів, що створює додаткові передумови для просування «зелених» продуктів та набуття конкурентних переваг.

До повномасштабного вторгнення РФ ринок мінеральних добрив в Україні характеризувався поступовим зростанням і за результатами 2021 року мав місткість близько 4,75 млн тонн. Події 2022 року призвели до формування чинників негативного впливу на діяльність суб'єктів ринку, мова про порушення логістичних ланцюгів (блокування морських портів, зміна географії імпорту), скорочення обсягів внутрішньої пропозиції (втрата частини виробничих потужностей через окупацію територій та руйнування, перебої з постачанням енергетичних ресурсів), зменшення попиту з боку аграріїв (фінансові труднощі, ризики ведення бізнесу та зменшення посівних площ). Як результат, протягом першого воєнного року, обсяги закупівель мінеральних добрив аграріями склали трохи більше 50 % від рівня 2021, що відповідним чином позначилося на врожайності та якості. В подальші роки спостерігалось відновлення попиту аграріїв на добрива в обсягах, що наближалися до довоєнного рівня, що було зумовлено стабілізацією виробництва, частковим відновленням логістики та адаптацією товаровиробників до нових умов господарювання. Проте на сьогодні досліджуваний ринок залишається вразливим до цінових, енергетичних і логістичних факторів, що визначає його нестійкість і водночас формує нові напрями розвитку.

Умови функціонування аграрного бізнесу, сформовані під впливом російської агресії, призвели до еволюції поведінки товаровиробників від забезпечення максимально можливих обсягів виробництва продукції до моделі економічної ефективності та управління ризиками. Відповідно, це призвело до формування в портреті кінцевого споживача рис раціональності, технологічної орієнтації та такого, що приймає рішення на основі сукупності агрономічних, логістичних та фінансових чинників. В практичній площині спостерігається використання концепції точного землеробства; зменшення/оптимізація норм внесення добрив (в першу чергу фосфорних і калійних) та використання

диференційованого підходу до процесу; часткова переорієнтація на культури внутрішнього ринку (споживання/переробка), що трансформує структуру попиту; перехід на технології, які пов'язані із підтримкою родючості ґрунту і передбачають проведення його агрохімічного аналізу; здійснення покупки безпосередньо перед внесенням.

Подальший розвиток ринку мінеральних добрив в Україні на думку експертів, яку ми поділяємо, відбуватиметься через розвиток наступних тенденцій: 1) поступове зростання ємності, як результат адаптації аграріїв до нових реалій, стабілізації структури їх посівних площ та необхідністю в підтримці родючості ґрунтів; 2) подальша диверсифікація джерел пропозиції через залучення нових іноземних гравців; 3) відновлення/модернізація потужностей вітчизняних підприємств галузі; 4) зростання питомої ваги сегменту «зеленої» хімії; 5) розвиток цифровізації і технологізації агробізнесу, що сприятиме подальшій трансформації структури попиту в напрямі комплексних та спеціалізованих продуктів; 6) посилення актуалізації, в контексті євроінтеграційних процесів, екологічного чиннику; 7) збереження високої волатильності цін, через залежність від валютних коливань, вартості енергоносіїв, логістики і т.і.

Отже, ринок мінеральних добрив в Україні характеризується високою конкуренцією, залежністю від зовнішніх факторів та складною багаторівневою структурою, що визначає специфіку його функціонування. Попри суттєві втрати внаслідок війни, галузь демонструє поступове відновлення та адаптацію, що супроводжується зміною поведінки споживачів у бік раціональності та технологічності. Подальший розвиток ринку відбуватиметься під впливом факторів цифровізації, екологізації та диверсифікації пропозиції за умов збереження високого рівня невизначеності.

Список використаних джерел:

1. Малиновський Б. Що відбувається на ринку добрив? *Пропозиція*. URL: <https://surl.li/topneg>

2. Від надлишку до дефіциту: як змінювався ринок добрив України і що відбувається зараз. URL: <https://surl.li/odpgwa>

3. Іванова К. У 2022 році ринок добрив в Україні впав на 45-50% – Group DF. URL: <https://surli.cc/ykkvjg>

4. Ринок добрив 2022: українська хімія витримала удар, адаптувалася до військових умов і розпочала відновлення. URL: <https://interfax.com.ua/news/blog/880515.html>

5. Гойденко Т. Ринок добрив в Україні залишається нестабільним і зберігає залежність від імпорту. URL: <https://surl.li/mgwrao>

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

**Кокодзій М.І., економічний факультет Білоцерківського національного
аграрного університету,
Науковий керівник – д.е.н., професор Паска І.М.**

Сучасні умови функціонування аграрних підприємств України характеризуються високим рівнем невизначеності, зумовленим воєнними діями, макроекономічною нестабільністю, інфляційними процесами та порушенням логістичних ланцюгів. У таких умовах забезпечення фінансово-економічної стійкості підприємств стає одним із ключових завдань їх ефективного функціонування та розвитку. Особливої актуальності набуває питання удосконалення системи управління цією стійкістю на засадах економічної безпеки.

Узагальнення наукових підходів дає підстави виокремлювати внутрішню, зовнішню та набуту стійкість підприємства. Внутрішня стійкість визначається загальним фінансовим станом підприємства, рівнем розвитку трудового потенціалу, структурою виробництва у натуральному та вартісному вимірі, а також їх динамікою, що забезпечує стабільно високі результати діяльності.

Зовнішня стійкість характеризується стабільністю економічного середовища, у межах якого функціонує підприємство. Вона формується завдяки ефективній системі державного управління економікою. Для командно-адміністративної системи господарювання була типовою саме зовнішня стійкість, що забезпечувалася централізованим регулюванням.

Натомість у ринкових умовах домінує внутрішня стійкість, яка вимагає від керівників підприємств, зокрема аграрних, високого рівня управлінської активності та відповідальності. Набута стійкість відображає наявність певного «запасу міцності», що дозволяє підприємству протистояти негативним виробничим умовам і несподіваним змінам зовнішнього середовища.

Загальна стійкість підприємства проявляється у його здатності ефективно управляти внутрішніми процесами та адаптуватися до зовнішніх впливів, що забезпечує підтримання оптимальних умов господарювання.

На нашу думку, одним із ключових завдань забезпечення економічної стійкості аграрного підприємства є своєчасне виявлення всього спектра потенційних загроз і проблем, притаманних управлінській діяльності. В умовах економічної нестабільності в Україні значна частина аграрних підприємств не здатна забезпечити належний рівень стійкості, а окремі з них перебувають у критичному фінансовому стані або на межі банкрутства. Визначення загроз дозволяє чіткіше окреслити цілі та завдання функціонування підприємства і забезпечити ефективне управління [1].

Так, емпіричний аналіз даних Державної служби статистики України свідчить про складний і загрозливий стан. Зокрема, інтегральний індекс економічної безпеки, який відображає рівень захищеності галузі від різноманітних ризиків і загроз, становить 0,62, що відповідає небезпечному рівню та вказує на необхідність термінового впровадження превентивних заходів

і вдосконалення управлінських механізмів. Показник рентабельності активів (ROA), становить 8,2%, що є нижчим за рекомендований рівень (10–15%). Це свідчить про зниження прибутковості аграрних підприємств, зумовлене зростанням операційних витрат, наслідками воєнних дій і значними втратами сільськогосподарських угідь. Середній коефіцієнт ліквідності перебуває на рівні 1,3, що вказує на недостатню фінансову стійкість підприємств і обмежену здатність оперативно реагувати на зовнішні шоки, зокрема через дефіцит оборотного капіталу. Водночас оборотність активів становить 1,1 оберту на рік, що свідчить про неефективне використання ресурсів і низьку ділову активність.

Найбільш вразливою є фінансова складова системи економічної безпеки (вага 0,4), що пов'язано з втратою понад 20,5% сільськогосподарських земель унаслідок воєнних дій, що безпосередньо впливає на зниження економічної ефективності галузі. Водночас технологічна складова, пов'язана з процесами цифровізації, становить близько 15% і має значний потенціал для розвитку. Зокрема, впровадження систем моніторингу, інтегрованих інформаційних технологій та автоматизації управлінських процесів сприятиме підвищенню адаптивності аграрного сектору [2,3].

Суттєвий вплив на рівень економічної безпеки мають сезонні коливання, які зумовлюють значну варіативність індексу. У весняний період, що супроводжується підвищеним фінансовим навантаженням у зв'язку з посівною кампанією, індекс знижується до 0,55, що відповідає критичному рівню. В осінній період, під час збору врожаю, показник підвищується до 0,68, однак і надалі залишається в зоні ризику. Така сезонна залежність потребує врахування в системі управління економічною безпекою, зокрема через застосування превентивних фінансових інструментів і адаптаційних механізмів [4].

Аналіз сильних і слабких сторін системи управління економічною безпекою аграрного сектору дозволяє виокремити такі характеристики. До сильних сторін належать розвинена страхова інфраструктура, значний експортний потенціал (близько 60 млн т) та державна підтримка (приблизно 13% ВВП сектору). Водночас серед слабких сторін варто відзначити низький рівень впровадження систем моніторингу в режимі реального часу (IoT <10%), фрагментацію земельних ресурсів, дефіцит кадрів (близько 30%) і переважання реактивних підходів до управління (близько 65%) [5].

Більшість кризових ситуацій на підприємствах зумовлена низкою характерних проблем, серед яких:

- недостатнє залучення до системи заставних зобов'язань щодо власного майна;
- відсутність або неефективність маркетингової політики;
- недосконале планування або недостатня гнучкість у реалізації планів;
- висока ймовірність помилкових управлінських рішень;
- несвоєчасна реакція на появу сильних конкурентів;
- нестабільність внутрішніх соціально-економічних відносин;
- низький рівень технічної та технологічної підготовки виробництва;
- нечітке визначення місії підприємства та шляхів її досягнення;
- недосконала інноваційна політика;

- неповний облік внутрішніх факторів діяльності;
- недооцінка стратегічного планування та бюджетування;
- відсутність превентивної антикризової політики;
- недостатній рівень резервів для забезпечення безперервної діяльності [1].

Важливим аспектом є впровадження ризик-орієнтованого підходу, який передбачає розробку альтернативних сценаріїв розвитку (оптимістичного, песимістичного та базового) та формування механізмів швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища.

Удосконалення системи управління фінансово-економічною стійкістю аграрних підприємств доцільно здійснювати за такими напрямками: диверсифікація джерел доходів і видів діяльності; оптимізація витрат і підвищення ефективності використання ресурсів; розвиток інвестиційної діяльності; впровадження сучасних інформаційних і цифрових технологій; підвищення рівня фінансової дисципліни та прозорості управління.

Особливого значення набуває цифровізація управлінських процесів, яка дозволяє підвищити точність прогнозування, своєчасність прийняття рішень та ефективність контролю фінансових потоків.

У сучасних кризових умовах фінансово-економічна стійкість аграрних підприємств є визначальним фактором їх виживання та розвитку. Удосконалення системи управління цією стійкістю має базуватися на принципах економічної безпеки, що передбачають комплексний підхід до управління ризиками, ресурсами та фінансовими результатами.

Список використаних джерел

1. Співак С. М., Шерстюк Р. П., Юрик Н. Є. Удосконалення стратегії управління економічною безпекою підприємства в умовах воєнного стану // ГЕВ, Тернопіль. 2025. Том 97. № 6. С. 211–217.
2. Не лише війна: названі ключові проблеми аграріїв у 2025 році. URL: <https://agropolit.com/news/30280-ne-lishe-viyna-nazvani-klyuchovi-problemi-agrariyiv-u-2025-rotsi>
3. Україна втрачає аграрний потенціал: наслідки війни. URL: <https://landlord.ua/news/rynok-zemli/ukrayina-vtrachaye-agrarnyj-potenczial-naslidky-vijny>
4. ФАО зафіксувала різке погіршення умов для агробізнесу в Україні. URL: <https://landlord.ua/agrolife-en/fao-zaksuvala-rizke-pogirshennya-umov-dlya-agrobiznesu-v-ukrayini>
5. Шульга О. (2025). Оцінка ефективності системи управління економічною безпекою аграрного сектора національної економіки. *Економіка та суспільство*, (81). URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/7038>

Наукове видання

ЗБІРНИК СТУДЕНТСЬКИХ НАУКОВИХ ПРАЦЬ
УМАНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

Відповідальний редактор– Непочатенко Олена Олександрівна
Відповідальний секретар – Улянич Юлія Василівна
Видається в авторській редакції.

Редакція не несе відповідальності за зміст матеріалів.
Автори вміщених матеріалів висловлюють свою думку, яка не завжди
збігається з позицією редакції.
Комп'ютерне верстання – Улянич Юлія Василівна