

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

МАТЕРІАЛИ

науково-практичної конференції
викладачів, аспірантів та студентів
Сумського НАУ

(14-16 травня 2024 р.)

Рекомендовано до друку науково-координаційною радою Сумського національного аграрного університету (протокол № 12 від 25.04.2024 р.)

Редакційна колегія:

Данько Ю.І., д.е.н., професор
Івченко О.В., к.т.н., доцент
Бричко А.М., к.е.н., доцент
Думанчук М.Ю., к.т.н., доцент
Кисельов О.Б., к.с.-г.н., доцент
Масик І.М., к.с.-г.н., доцент
Михайліченко М.А., к.і.н., доцент
Срібняк Н.М., к.т.н., доцент
Степанова Т.М., к.т.н., доцент
Шкромада О.І., д.вет.н., професор

**М 34 Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів
Сумського НАУ (14-16 травня 2024 р.). – Суми, 2024. – 724 с.**

У збірку увійшли тези доповідей науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського національного аграрного університету.

Для викладачів, студентів, аспірантів інших навчальних закладів.

Відповідальність за точність наведених фактів, цитат та ін. лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрук матеріалів з дозволу редакції.

Друкується в авторській редакції

ЗМІСТ

ФАКУЛЬТЕТ АГРОТЕХНОЛОГІЙ ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Кобець Д.О. БРУСНИЦЯ (VACCINIUM VITIS-IDAEA L.) ЯК ДЖЕРЕЛО БІОЛОГІЧНО АКТИВНИХ СПОЛУК.....	3
Адамчик Є.В. ОСОБЛИВОСТІ ПОЧАТКУ ВЕГЕТАЦІЙНОГО СЕЗОНУ 2024 РОКУ У ЧЕРНІГІВСЬКОМУ ПОЛІССІ	4
Барканов М.О. ЯКІ ВИМОГИ У АГРАРІВ ДО ГІБРИДІВ КУКУРУДЗИ У ВОЄННИЙ ЧАС?	5
Бойченко Д. Ю. ПРОДУКТИВНІСТЬ РАННЬОСТИГЛИХ СОРТІВ СОЇ ЗАЛЕЖНО ВІД ПІДЖИВЛЕННЯ.....	6
Большаков Є. А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СОНЯШНИКА В ЗОНІ ПІВНІЧНО – СХІДНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ В 2023 РОЦІ.....	7
Желдубовський М. С., Крилов Д. О. СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ В УМОВАХ ЗМІНИ КЛІМАТУ ДЛЯ ПІВНІЧНО-СХІДНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ.....	8
Зубко О. М. УМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ГЕНЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОРТІВ СОЇ В УКРАЇНІ	9
Кисильчук А. М. РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОЩУВАННЯ ОСНОВНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР У 2023 РОЦІ. ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ	10
Коваленко М. О. ВПЛИВ МІНЕРАЛЬНОГО УДОБРЕННЯ НА ТРИВАЛІСТЬ ФАЗ РОЗВИТКУ СОРГО ЗЕРНОВОГО В УМОВАХ ПІВНІЧНО-СХІДНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ.....	11
Колосок А. ВАЖЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА.....	12
Кримов В.М. ПРОДУКТИВНІСТЬ СОРТІВ СОЇ РІЗНИХ ГРУП СТИГЛОСТІ В УМОВАХ ТОВ «АВІС УКРАГРО ГРУПП» СУМСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	13
Кузьменко Р. О., Мащенко О. А. ВПЛИВ ОКРЕМИХ ЕЛЕМЕНТІВ ТЕХНОЛОГІЇ НА ВРОЖАЙНІСТЬ ГРЕЧКИ СОРТІВ РІЗНОГО МОРФОЛОГІЧНОГО ТИПУ.....	14
Масик І. М., Кравченко Д. О., Литвиненко С. М., Глущенко Т. А. ВПЛИВ ЕЛЕМЕНТІВ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ НА УРОЖАЙНІСТЬ СОНЯШНИКУ В УМОВАХ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	15
Масик І. М., Лазневий В. М., Устименко В. А. ВПЛИВ СПОСОБІВ ОСНОВНОГО ОБРОБІТКУ ҐРУНТУ НА УРОЖАЙНІСТЬ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО В УМОВАХ ЛІСОСТЕПУ СУМЩИНИ	16
Масик І. М., Пономаренко В. В., Глущенко Т. А. УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ РІПАКУ ОЗИМОГО В УМОВАХ ЛІСОСТЕПУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	17
Масик І. М., Сіромолот В. В., Пилипенко Ю. О. УРОЖАЙНІСТЬ СОЇ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ПОПЕРЕДНИКА В УМОВАХ ЛІВОБЕРЕЖНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ.....	18
Масик І. М., Шкриль А. М., Мартіян К. Ю., Пічкобій О. В. ЗАБУР'ЯНЕНІСТЬ ПОСІВІВ ГОРОХУ ЗАЛЕЖНО ВІД ОБРОБІТКУ ҐРУНТУ В УМОВАХ ПІВНІЧНО-СХІДНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ	19
Міщенко Ю. Г., Давиденко Г. А., Литвиненко А. В., Риженко А. Т., Севідов О. А., Погорілий Є. В., Гоменко Д. В. ЗАСТОСУВАННЯ ПРОМІЖНИХ СИДЕРАТІВ ЗА ВИРОЩУВАННЯ ГРЕЧКИ	20
Міщенко Ю. Г., Давиденко Г. А., Литвиненко А. В., Риженко А. Т., Севідов О. А., Погорілий Є. В., Гоменко Д. В., Болгарин Д. В. ВПЛИВ ПОПЕРЕДНИКІВ ТА ОБРОБІТКУ ҐРУНТУ НА УРОЖАЙНІСТЬ ПШЕНИЦІ.....	21
Міщенко Ю. Г., Давиденко Г. А., Литвиненко А. В., Риженко А. Т., Севідов О. А., Погорілий Є. В., Гоменко Д. В., Бірін Є. А. КОНТРОЛЬ ЗАБУР'ЯНЕНOSTІ ПОСІВІВ КУКУРУДЗИ.....	22
Міщенко Ю. Г., Давиденко Г. А., Литвиненко А. В., Риженко А. Т., Севідов О. А., Погорілий Є. В., Гоменко Д. В., Конельський В. І. ВПЛИВ ОБРОБІТКУ ҐРУНТУ НА ЙОГО ВОЛОГОЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ.....	23
Новіков А. М. ВПЛИВ ОБРОБКИ НА ЛАБОРАТОРНУ СХОЖІСТЬ ТА ЕНЕРГІЮ ПРОРОСТАННЯ ГІБРИДІВ СОНЯШНИКУ	24
Остапенко Д. В. ВПЛИВ ПЕРЕДПОСІВНОЇ ОБРОБКИ НАСІННЯ ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ НА СТАН РОСЛИН І СТІЙКІСТЬ ПРОТИ ХВОРОБ	25
Ткаченко Р. С. ВРОЖАЙНІСТЬ ГІБРИДІВ СОНЯШНИКУ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД РІВНЯ МІНЕРАЛЬНОГО ЖИВЛЕННЯ.....	26
Триус В. О., Місюров О.В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БІОАДАПТИВНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ СОЇ....	27
Авраменко В. М. СТАН БІОРІЗНОМАНІТТЯ ЛАНДШАФТНОГО ЗАКАЗНИКА «БИТИЦЬКИЙ»	28
Артеменко Д. В., Артеменко Д. Д., Клименко Г. О. ОЦІНКИ ВПЛИВУ ВОЄННИХ ЗЛОЧИНІВ НА ТЕРИТОРІЇ НПП "ДЕСНЯНСЬКО-СТАРОГУТСЬКИЙ"	29
Андрусенко В. В., Тихонова О. М. ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИЙ ФОНД ШОСТКІНСЬКОГО РАЙОНУ	30
Аршакян Р. А., Гриб В. В. ЗНАЧЕННЯ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ ДЛЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ БІОРІЗНОМАНІТТЯ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	31
Авраменко М. О., Кочкало В. О. ЕКОСИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ ҐРУНТАМИ В СТАЛОМУ СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	32
Бердін І. В. ОПТИМІЗАЦІЯ ГУСТОТИ ПОСІВУ ЯК СПОСІБ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ АГРОПОПУЛЯЦІЇ HELIANTHUS ANNUUS.....	33
Бердін І. В., Скляр В. Г. ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИРОЩУВАННЯ СОНЯШНИКА У ВЕЛИКОПИСАРІВСЬКІЙ ОТГ	34
Бердін І. В. ВЕГЕТАЦІЙНИЙ МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ В ЛАБОРАТОРНІЙ СПРАВІ.....	35
Бердін І. В. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ВИВЧЕННЯ ЕКОЛОГО-АГРОТЕХНІЧНИХ ОСНОВ РОЗВИТКУ ТА ПРОДУКТИВНОСТІ СОНЯШНИКА	36
Бердін І. В. РОЛЬ ПРОЕКТУВАННЯ В РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА.....	37
Биваліна В. В., Ковальова М. А. СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДП «ТРОСТЯНЕЦЬКИЙ ЛІСГОСП» НА СТАН НАВОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ОХТИРСЬКОГО РАЙОНУ	38
Биваліна В. В., Кирильчук К. С. РОСЛИННИЙ СВІТ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ ОХТИРСЬКОГО РАЙОНУ (НА ПРИКЛАДІ ЕНТОМОЛОГІЧНОГО ЗАКАЗНИКА «БОРОМЛЯНСЬКИЙ»)	39
Бондарев М. А. ПОПУЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ МОНІТОРИНГУ РЕСУРСІВ ЛІКАРСЬКОЇ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ	40
Василина М. І. АГРОЕКОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ РІПАКУ ОЗИМОГО В УМОВАХ ПП АФ «ПЕРСПЕКТИВА» КРОПИВНИЦЬКОГО РАЙОНУ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ	41

Воронін М. Ю., Коротенко Д. О., Коновал А. М. ВПЛИВ ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ НА ЛІТОСФЕРУ ТА ҐРУНТИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	42
Гавілей Є. В, Скляр В. Г. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОЩУВАННЯ ПРОВІДНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР	43
Глущенко В. В. СТВОРЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ ПОСІВІВ ГРЕЧКИ ШЛЯХОМ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОБНИЦТВА	44
Данченко О. Б., Ковальова М. А. ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИЯВЛЕННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЇ ВПЛИВУ ПРОМИСЛОВИХ ТА АНТРОПОГЕННИХ ФАКТОРІВ НА ПРИРОДНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ...	45
Дяченко О. В. ПОПУЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ СЕГЕТАЛЬНОЇ ФЛОРИ В АГРОЦЕНОЗАХ СУМСЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ	46
Заїка Д. С. ОГЛЯД ІНДЕКСУ ЗАБРУДНЕННЯ АТМОСФЕРИ ТА СЕРЕДНІХ КОНЦЕНТРАЦІЙ ЗАБРУДНЮЮЧИХ РЕЧОВИН В АТМОСФЕРНОМУ ПОВІТРІ МІСТА СУМИ ЗА 2021-2023 РОКИ	47
Заїка Д. С., Гриб В. В. НОРМАТИВНО – ПРАВОВІ ЗАСАДИ ОХОРОНИ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ ШЛЯХОМ НОРМУВАННЯ ЯКОСТІ (НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ)	48
Зубко С. В. ЛІСОВІ ЕКОСИСТЕМИ – КАРКАС ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ПЛАНЕТИ	49
Івченко В. В. ШЛЯХИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ СОНЯШНИКУ	50
Клименко І. М. АНАЛІЗ ПОПУЛЯЦІЙНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ РІДКІСНОГО ВИДУ ANEMONE SYLVESTRIS L.	51
Коваль М. Ю., Клименко Г. О. ОЦІНКА ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ В СВІТІ ТА В УКРАЇНІ	52
Кочкало В. О. МОНІТОРИНГ ПОПУЛЯЦІЙ SOLIDAGO CANADENSIS L. В МЕЖАХ ФІТОЦЕНОЗІВ ШОСТКИНСЬКОЇ ОТГ	53
Левенець С. Д. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ СОЇ	54
Лещенко Д. О., Клименко Г. О. РОЛЬ КЛІМАТИЧНИХ ЗМІН У ПОШИРЕННІ ІНВАЗИВНИХ ВИДІВ РОСЛИН ...	55
Лисенко М. О., Клименко Г. О. ЕЛЕМЕНТИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОЩУВАННЯ КАРТОПЛІ, ЯК ОДНІЄЇ З НАЙЦІННІШИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР	56
Маруха Т. В. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТІЙКІСТЬ ЛІСОВИХ ЕКОСИСТЕМ	57
Наливайко О. О. ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ НА АГРОПІДПРИЄМСТВАХ	58
Одарченко В. В. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ СОЇ	59
Павлюченко В. Ю., Ковальова М. А. СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ ПІД ЧАС ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ В УКРАЇНІ	60
Пушкар Д. В. ВПЛИВ АГРОЕКОЛОГІЧНИХ УМОВ НА ЯКІСТЬ ВРОЖАЮ ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ	61
Серпокрил Ю. І., Рева Д. Б. ОРГАНІЗАЦІЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В СФЕРІ ДОТРИМАННЯ НОРМ ЕКОЛОГІЧНОГО КОНТРОЛЮ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ СХЕМ ВИДОБУТКУ САПРОПЕЛЕВИХ ДОБРІВ	62
Скляр Ю. Л., Псарьов В. В. СТАН БІОРІЗНОМАНІТТЯ ЗАКАЗНИКА «ВЕРХНЬОСУЛЬСЬКИЙ-2», РОЗТАШОВАНОГО У МЕЖАХ САДІВСЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ	63
Тарабар О. Ю., Тихонова О. М. ВПЛИВ СТРОКІВ СІВБИ НА ВРОЖАЙНІСТЬ ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ	64
Тихонова О. М., Хомутов С. О. ВПЛИВ СТРОКІВ СІВБИ НА ВРОЖАЙНІСТЬ ЯЧМЕНЮ ЯРОГО	65
Таран Д. М. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ НА СТАН ПОВІТРЯ В УКРАЇНІ	66
Теслик А. В., Ковальова М. А. РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОЄКТІВ НА ФОНІ ВІЙНИ В УКРАЇНІ	67
Теслик А. В. СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ВІДХОДАМИ ТА ВІДНОВЛЕННІ ЕКОСИСТЕМ	68
Теслик А. В. БІОЛОГІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ШКІДНИКАМИ ТА ХВОРОБАМИ В ЕКОЛОГІЧНИХ СИСТЕМАХ	69
Токаренко В. В. АНАЛІЗ ВОДИ РІЧКИ ПСЕЛ У МЕЖАХ МІСТА СУМИ ТА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	70
Таран Д. М., Гриб В. В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДИКИ САНІТАРНО-ВІРУСОЛОГІЧНОГО КОНТРОЛЮ ВОДНИХ ОБ'ЄКТІВ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ВПЛИВУ НА ЯКІСТЬ ВОДИ ТА ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ	71
Фіолоненко В. О. МОНІТОРИНГ СТАНУ ПОВЕРХНЕВИХ ВОД РІЧКИ СУЛА В МЕЖАХ РОМЕНСЬКОГО РАЙОНУ	72
Фіолоненко Р. О. СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ФЛОРИ АНДРІЯШІВСЬКО-ГУДИМІВСЬКОГО ГІДРОЛОГІЧНОГО ЗАКАЗНИКА	73
Хлонь І. В. ВИКОВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СВІДОМОСТІ ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ НА ЗАНЯТТЯХ ІЗ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ	74
Шерстюк С. М., Скляр Ю. Л. БІОРІЗНОМАНІТТЯ ЗАКАЗНИКА «ПІДЛІСНІВСЬКИЙ», РОЗТАШОВАНОГО У МЕЖАХ СТЕПАНІВСЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ	75
Ярошенко Н. П. ВПЛИВ АБІОТИЧНИХ ФАКТОРІВ НА ОКРЕМІ СКЛАДОВІ КОМПЛЕКСНОГО ПОПУЛЯЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ASARUMEUROPAEUM L. У ГЕТТІНГЕНСЬКОМУ ЛІСІ, НІМЕЧЧИНА	76
Задорожній А. Л. ДИНАМІКА НАРОСТАННЯ ВРОЖАЮ КАРТОПЛІ	77
Пономаренко Д. В. ПЕРЕВАГИ БІОТЕХНОЛОГІЧНОГО МЕТОДУ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНОЇ КИСЛОТИ	78
Бурдуланюк А. О. ПОШИРЕННЯ ТА КОНТРОЛЬ ЧИСЕЛЬНОСТІ КАРАНТИННИХ ШКІДНИКІВ УКРАЇНИ	79
Бурдуланюк А. О., Михайленко Оксана ОСНОВНІ ХВОРОБИ СОНЯШНИКУ ТА ЗАХОДИ ЗАХИСТУ В УМОВАХ СФГ УКРАЇНА ЛУБЕНСЬКОГО РАЙОНУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	80
Бурдуланюк А. О., Саворський Владислав. ПЛЯМИСТОСТІ ЯЧМЕНЮ ЯРОГО ТА ЗАХОДИ ЗАХИСТУ В УМОВАХ СФГ «УРОЖАЙ» СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	81
Деменко В. М., Грек Б. І. ШКІДНИКИ ЯБЛУНІ ТА ЗАХОДИ ЗАХИСТУ У ТДВ «ПЛЕМЗАВОД «МИХАЙЛІВКА» СУМСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	82
Деменко В. М., Лимонченко С. О. ШКІДНИКИ КУКУРУДЗИ ТА ЗАХОДИ ЗАХИСТУ У ФГ "ГОЛОВЧЕНКО І СИН"	83
Деменко В. М., Самохін І. А. БУР'ЯНИ СОНЯШНИКУ ТА ЗАХОДИ ЗАХИСТУ	84
Деменко В. М., Яницький А. В. ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАХОДІВ ЗАХИСТУ СОНЯШНИКУ ВІД БУР'ЯНІВ	85

Ємець О. М., Іванющенко В. О. ШКІДНИКИ БУРЯКА СТОЛОВГО ТА РЕГУЛЯЦІЯ ЇХ ЧИСЕЛЬНОСТІ В ННВК СНАУ	86
Ємець О. М., Машир Є. М. ОСНОВНІ ШКІДНИКИ ЯЧМЕНЮ ЯРОГО В ТОВ «ЛАН МК» РОМЕНСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	87
Ємець О. М., к.б.н., Михайленко О. Г. ВИДОВИЙ СКЛАД ШКІДНИКІВ СОНЯШНИКУ В СФГ "УКРАЇНА" ЛУБЕНСЬКОГО РАЙОНУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	88
Ємець О. М., Рикун О. В. СОРТОВА СТІЙКІСТЬ СОЇ ДО ПАВУТИННОГО КЛІЩА В ТОВ «ВОРОЖБАЛАТІНВЕСТ» СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ СУМСЬКОГО РАЙОНУ	89
Ємець О. М., Томашук А. С. ШКІДЛИВІ КОМАХИ НА ПШЕНИЦІ ОЗИМІЙ В ТОВ «РЯБУШКІВСЬКИЙ БЕКОН» СУМСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	90
Ємець О. М., Хвостов О. С. ШКІДНИКІВ РІПАКУ ОЗИМОГО ТА РЕГУЛЯЦІЯ ЇХ ЧИСЕЛЬНОСТІ В ТОВ АФ «КОЗАЦЬКА» КОНОТОПСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	91
Півторайко В. В., Зінь М. Л. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МЕТЕЛИКА ЛУЧНОГО (LOXOSTEGE STICTICALISL.) У СОНЯШНИКОВОМУ АГРОЦЕНОЗІ ФГ «ПАЛУН» РОМЕНСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	92
Костюков В. В. ДИНАМІКА УРАЖЕНОСТІ СОНЯШНИКУ SCLEROTINIA SCLEROTIORUM (LIB.) DE BARY У СВК «АГРОФІРМА «СЕМЕНІВСЬКА» РОМЕНСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	93
Півторайко В. В., Крамаренко М. А. ДИНАМІКА ЗАСЕЛЕННЯ АГРОЦЕНОЗУ БУРЯКІВ ЦУКРОВИХ АРНІС FABAЕ(SCOROLI, 1763) У ПСП «ПІСКІВСЬКЕ» НІЖИНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	94
Спичак Ю. І. ВПЛИВ F. OXYSPORUM НА М1000 НАСІННЯ	95
Татарінова В. І., Воевода М. І. РОЗВИТОК КОРЕНЕВИХ ГНИЛЕЙ ЖИТА ОЗИМОГО	96
Татарінова В. І., Ковалевська К. Ю. ХВОРОБИ КАРТОПЛІ В УМОВАХ ПОЛІССЯ СУМЩИНИ	97
Татарінова В. І., Кудлай О. О. РОЗВИТОК СІРОЇ ГНИЛІ НА РІЗНИХ СОРТАХ ВИНОГРАДУ	98
Татарінова В. І., Матвієнко І. В. ІРЖАСТІ ЗАХВОРЮВАННЯ ГРУШІ ТА МЕТОДИ ЇХ КОНТРОЛЮ	99
Татарінова В. І., Михно О. А. РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ СОРТУ ДЛЯ ЗАХИСТУ ЯЧМЕНЮ ЯРОГО ВІД ПЛЯМИСТОСТЕЙ ЛИСТЯ	100
Татарінова В. І., Попович Є. О. ДИНАМІКА РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАРІОЗУ В ПОСІВАХ РІПАКУ	101
Татарінова В. І., Турчак Д. ВПЛИВ СОРТОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ НА РОЗВИТОК ХВОРОБ ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ	102
Татарінова В. І., Шокота В. В. ХВОРОБИ ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ ТА МЕТОДИ ЇХ КОНТРОЛЮ	103
Твердохліб В. В. АНАЛІЗ КОНТЕЙНЕРНОГО ОЗЕЛЕНЕННЯ ТА ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В м. ПОЛТАВА ...	104
Галілей О. В., Сердюк В. А., Бондар А. А., Бузюмент О. О., Бельмас І. Г. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОЩУВАННЯ САДИВНОГО МАТЕРІАЛУ ЛІСОВИХ КУЛЬТУР З ЗАКРИТОЮ КОРЕНЕВОЮ СИСТЕМОЮ .	105
Власенко Д. А., Бабієнко І. С. ПЕРСПЕКТИВНИ ІНТРОДУКЦІЇ ВИДІВ ДЕРЕВНИХ РОСЛИН У ЛІСОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ	106
Арнаутов К. І. ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРІВ РОСТУ РОСЛИН НА ФОРМУВАННЯ ВЕГЕТАТИВНИХ ОРГАНІВ СІЯНЦІВ PINUSCEMBRAL.	107
Денисенко В. Г. ОЦІНКА САНІТАРНОГО СТАНУ ЗЕЛЕНИХ НАСАДЖЕНЬ м. ПРИЛУКИ (ЧЕРНІГІВСЬКА ОБЛ.)	108
Дикун А. І. СОРТОВИЙ СКЛАД НАСАДЖЕНЬ MALUS DOMESTICA В УМОВАХ ПП «МИР» КОНОТОПСЬКОГО РАЙОНУ	109
Кузнецова Д. О. ВИВЧЕННЯ СОРТОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ СОНЯШНИКУ ДЕКОРАТИВНОГО В УМОВАХ ПІВНІЧНО-СХІДНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ	110
Макаренко Я. О. ВИДИ САДИВНОГО МАТЕРІАЛУ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ЛІСОВИХ НАСАДЖЕНЬ	111
Малик О. А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗМНОЖЕННЯ ПРЕДСТАВНИКІВ РОДУ SAMBUCUS	112
Островерхов С. В. СТОББУРОВІ ШКІДНИКИ ПОШИРЕННЯ, ВИДОВЕ РІЗНОМАНІТТЯ НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ФІЛІЇ ДП ЛІСИ УКРАЇНИ	113
Хібіна А. С. ВИРОЩУВАННЯ КИЗИЛУ ЗВИЧАЙНОГО В ДОМАШНІХ УМОВАХ	114
Осьмачко О. М., Дуленко Н. І. ОСОБЛИВОСТІ ВЕГЕТАТИВНОГО РОЗМНОЖЕННЯ ПУХИРОПЛІДНИКА КАЛИНОЛИСТОГО	115
Осьмачко О. М., Круподер О. В. ВИРОЩУВАННЯ СІЯНЦІВ ДУБА ЗВИЧАЙНОГО В УМОВАХ ДП «ОХТИРСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО»	116
Осьмачко О. М., Голайбо С. В. ВИВЧЕННЯ ПРИЧИН ВСИХАННЯ СОСНОВИХ ЛІСІВ В УКРАЇНІ.	117
Богопольський М. А. ФОРМУВАННЯ ЛІСОВОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЕС	118
Завалко В. Я. ФОРМУВАННЯ САДОВО-ПАРКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	119
Супрун А. САДОВО-ПАРКОВА ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	120
Лесяков П. П. ВИВЧЕННЯ АСОРТИМЕНТУ ТА ДЕКОРАТИВНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ СОРТІВ ТА ГІБРИДІВ ЛІЩИНИ ЗВИЧАЙНОЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В ОЗЕЛЕНЕННІ НАСЕЛЕНИХ МІСЦЬ (НА ПРИКЛАДІ м. СУМИ)	121
Щербак П. П. МИСЛИВСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО – НЕВІД’ЄМНА ЧАСТИНА КОРИСТУВАННЯ ЛІСОВИМИ РЕСУРСАМИ	122
Лапіна І. В. ГОРИМИСТЬ ЛІСІВ ТА ПРОТИПОЖЕЖНА ПРОФІЛАКТИКА ФІЛІЇ ДП «ТРОСТЯНЕЦЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО» ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ»	123
Мельник Т. І., Ігнатченко М. В. МИСКАНТУС ГІГАНТСЬКИЙ ЯК ВІДНОВЛЮВАНЕ РОСЛИННЕ ДЖЕРЕЛО ДЛЯ БАГАТОЦІЛЬОВОГО ВИКОРИСТАННЯ	124
Остапенко К. С. ДЕКОРАТИВНІ ЯКОСТІ LAGURUS OVATUS L.	125
Червоний Я. М. ШЛЯХИ ОДЕРЖАННЯ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО ЗЕРНА НУТУ	126
Кубрак Т. М., Малоштан С. А. ГЕРБІЦИДНЕ РІШЕННЯ В ПОСІВАХ ЯЧМЕНЮ ЯРОГО	127
Забродський Р. С., Сердюк В. М. СОРТОВІ РЕСУРСИ РІПАКУ В УКРАЇНІ	128
Рекленко В. М., Шупик Я. В. СУЧАСНИЙ НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ	129

Демченко О. В., Гашенко В. С. ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРІВ РОСТУ НА ЯЧМІНЬ ЯРИЙ: ІСТОРІЯ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ	130
Миронов А. В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗМНОЖЕННЯ ПРЕДСТАВНИКІВ РОДУ JUNIPERUS	131
Близнюк В. І. ВПЛИВ МІКРООРГАНІЗМІВ І РОСЛИННИХ РЕШТОК НА ВРОЖАЙНІСТЬ КУКУРУДЗИ В ТЕХНОЛОГІЇ NO-TILL	132
Бондарець Р. С. РОЛЬ ГІБРИДУ В ФОРМУВАННІ ПРОДУКТИВНОСТІ СОНЯШНИКА	133
Василенко С. В. ОЗИМИЙ РІПАК, ІСТОРІЯ ПОХОДЖЕННЯ, ПОШИРЕННЯ КУЛЬТУРИ ТА СУЧАСНЕ ВИКОРИСТАННЯ.....	134
Верещагін І. В. ОСОБЛИВОСТІ МОЛЕКУЛЯРНОЇ ДІАГНОСТИКИ СТАТІ КОНОПЕЛЬ.....	135
Верещагін І.В. СПОСОБИ ОТРИМАННЯ ЦЕЛЮЛОЗИ ЗІ СТЕБЛА КОНОПЕЛЬ	136
Костенко П.О. ОПТИМАЛЬНІ СТРОКИ ПОСІВУ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ	137
Лютій Б. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ РЕГУЛЯТОРІВ РОСТУ НА ПОСІВАХ КУКУРУДЗИ	138
Наумов О. В. РЕАКЦІЯ ГІБРИДІВ КУКУРУДЗИ НА ЗМІНУ ГУСТОТИ ПОСІВУ В УМОВАХ ПІВНІЧНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ	139
Прокопенко Р. А. ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРА РОСТУ І МІКРОДОБРИВА НА ЯКІСТЬ ЗЕРНА СОРТІВ ПШЕНИЦІ ЯРОЇ В УМОВАХ ПІВНІЧНО-СХІДНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ	140
Мурач О. М., Бердін С. І., Рибак М. С. ІНОКУЛЯЦІЯ СОЇ НА ФОНІ ФОСФОРНИХ ДОБРІВ В УМОВАХ ПІВНІЧНО-СХІДНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ	141
Сивак Я. П. ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ВИРОЩУВАННЯ ТЕХНІЧНОГО ТЮТЮНУ	142
Синиця О. М., Пиріг О. В. ВПЛИВ БІОДЕСТРУКТОРІВ НА АКТИВНІСТЬ ДЕНІТРИФІКАЦІЇ ТА ВМІСТ МІНЕРАЛЬНИХ СПОЛУК АЗОТУ У ҐРУНТІ	143
Цеділкін А. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ РЕГУЛЯТОРІВ РОСТУ НА ПОСІВАХ ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ ...	144
Беримець О. С. ТУРИСТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНЛЯНДІЇ ТА НОРВЕГІЇ	145
Беримець О. С. ЕКОЛОГІЧНА СТЕЖКА ТА ЇЇ РОЛЬ В ЕКОТУРИЗМІ	146
Беримець О. С. ЕКОЛОГІЧНИЙ ТУРИЗМ В ОХТИРСЬКОМУ РАЙОНІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	147
Борсук К. М. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ СФЕРАМИ ТУРИСТИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН І РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	148
Бурдуланюк В. В. РОЛЬ ТА ВАЖЛИВІСТЬ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ У ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ.....	149
Бурдуланюк В. В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ШВЕЙЦАРІЇ.....	150
Дрозденко А. В. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ. ВПЛИВ ВОДНИХ ПЕРЕЗЕНЬ НА ПРИРОДНЕ СЕРЕДОВИЩЕ.....	151
Єсманчук К. В. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ У СУМСЬКОМУ РЕГІОНІ	152
Заговора А. С. НАЦІОНАЛЬНИЙ ЗАПОВІДНИК WALDNATURSCHUTZGEBEIT KNECHTSTEDEN - ЕКОЛОГІЧНА СТЕЖКА.....	153
Зякун К. С. РОЛЬ ТРАНСПОРТУ В РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ: ЗРУЧНІСТЬ ТА ДОСТУПНІСТЬ ДЛЯ ТУРИСТІВ ...	154
Коваленко В. І. ТУРИСТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОЛЬЩІ ТА НІМЕЧЧИНИ	155
Комишенець В. М. ЛЕБЕДИНСЬКИЙ МІСЬКИЙ ХУДОЖНІЙ МУЗЕЙ ІМЕНІ БОРИСА РУДНЄВА	156
Кулик А. О. СПЕЦИФІКА ТУРИСТИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ АВТОТРАНСПОРТОМ У СУЧАСНОМУ СВІТІ.....	157
Мельник О. С. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМУ	158
Міляев А. М. ЕКОЛОГІЧНИЙ ТА ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ В'ЄТНАМУ	159
Оксененко Є. О. ТРАНСПОРТ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	160
Река В. О. РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНИХ ГОТЕЛІВ ТА КЕМПІНГІВ В УКРАЇНІ	161
Таран Д. Ю. ЕКОЛОГІЧНО-ПІЗНАВАЛЬНА СТЕЖКА «ЗАПОВІДНИМИ КУТОЧКАМИ НЕСКУЧНОГО»	162
Таран Д. Ю. СКЛАДНИКИ СІЛЬСЬКОГО ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ	163
Ткаченко Ж. В. ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ У ЕКОЛОГІЧНОМУ ТУРИЗМІ В УКРАЇНІ	164
Шевченко В. А. ПРИРОДНІ ЧУДЕСА ТА ІСТОРІЯ УРОЧИЩА БУРЛЮК.....	165
Шевченко В. А. МИХАЙЛІВСЬКА ЦІЛИНА ЯК ЄДИНИЙ ПРИРОДНИЙ ЗАПОВІДНИК СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	166
Штепа Д. О. СТАНОВЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ ЯК СУЧАСНОЇ ІДЕОЛОГІЇ ПОДОРОЖЕЙ В ПРИРОДУ	167
Христенко А.О., Баранік Д.А. АДАПТИВНІСТЬ - ЦЕ ПРОЯВ НОРМИ РЕАКЦІЇ ГЕНОТИПУ СОРТУ.....	168
Ветошко А.Д., Пономаренко Д.В., Біловодська М.Б. ЦІННІСТЬ НЕ ХАРЧОВОЇ БІОМАСИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	169
Галицький В.О. ОСОБЛИВІСТЬ ЗРАЗКІВ СОЇ.....	170
Мельник Т. І., Сороколіт О. М., Татаренко Д. М., Крупський В. В. СУЧАСНИЙ СТАН ЛІСОВОЇ РЕКРЕАЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	171

БІОЛОГО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Овчаренко О.О. ВПЛИВ ЧАСТОТИ ДОЇННЯ НА МЕТАБОЛІЧНЕ ЗДОРОВ'Я ТА ПРОДУКТИВНІСТЬ КОРІВ ПІСЛЯ ОТЕЛЕННЯ	173
Базурін О. А., Опара В.О. ЕФЕКТИВНІСТЬ РІЗНИХ СПОСОБІВ ПОПЕРЕДЖЕННЯ МІКОТОКСИКОЗІВ ПРИ ВИРОЩУВАННІ СВИНЕЙ.....	174
Ляшенко Ю.В., Опара В.О. РИНОК ІНДИЧАТИНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	175
Булавка Т.Л. ВПЛИВ МІКРОКЛІМАТУ НА ВІДТВОРЮВАЛЬНІ ЯКОСТІ СВИНЕЙ	176
Тіторенко П.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ГОДІВЛІ СВИНЕЙ В УМОВАХ ТОВ «НВС ГЛОБІНСЬКИЙ СВИНОКОМПЛЕКС» ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	177
Назаренко Є.С. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ГОДІВЛІ СВИНЕЙ	178
Тимченко О.Л. ОСОБЛИВОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ТА РОЗВЕДЕННЯ КРОСІВ БЕЛЬГІЙСЬКОЇ БЛАКИТНОЇ ПОРОДИ ВЕЛИКОЇ РОГАТОЇ ХУДОБИ В УКРАЇНІ	179

Приходько М.Ф. ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНОГО ОБЛАДНАННЯ ПРИ ПЕРЕРОБЦІ М'ЯСНОЇ СИРОВИНИ	180
Рубцов І.О. ОСОБЛИВОСТІ ЕКСТЕР'ЄРУ ТВАРИН УКРАЇНСЬКОЇ ЧОРНО-РЯБОЇ МОЛОЧНОЇ ПОРОДИ ТОВ НВП ГЛОБІНСЬКИЙ М'ЯСО-МОЛОЧНИЙ КОМПЛЕКС	181
Рубцов І.О. ФОРМУВАННЯ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ ТВАРИН УКРАЇНСЬКОЇ ЧОРНО-РЯБОЇ МОЛОЧНОЇ ПОРОДИ ТОВ НВП ГЛОБІНСЬКИЙ М'ЯСО-МОЛОЧНИЙ КОМПЛЕКС	182
Рубцов І.О. ВПЛИВ ОКРЕМИХ ФАКТОРІВ НА ПОКАЗНИКИ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ ТВАРИН БУРОЇ МОЛОЧНОЇ ПОРОДИ ДП ДГ ІНСТИТУТУ ПІВНІЧНОГО СХОДУ НААН УКРАЇНИ.....	183
Рубцов І.О. ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЮВАЛЬНОЇ ЗДАТНОСТІ КОРІВ УКРАЇНСЬКОЇ БУРОЇ МОЛОЧНОЇ ПОРОДИ В УМОВАХ ТДВ МАЯК ОХТИРСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	184
Кузьмич В.І. ВПЛИВ ВІДТВОРНИХ ЯКОСТЕЙ НА МОЛОЧНУ ПРОДУКТИВНІСТЬ КОРІВ	185
Кулакова Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ЕКСТЕР'ЄРУ КОРІВ УКРАЇНСЬКОЇ ЧЕРВОНО-РЯБОЇ МОЛОЧНОЇ ПОРОДИ ПП «БУРИНСЬКЕ».....	186
Чернявська М.О. РОЛЬ ЛІНІЙ ТА БУГАЇВ-ПЛІДНИКІВ У ФОРМУВАННІ ОЗНАК МОЛОЧНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ ЇХНЬОГО ПОТОМСТВА	187
Бутенко Р.Ю. ВПЛИВ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ НА СТАН СВИНАРСТВА В УКРАЇНІ ...	188
Петренко Г.О. РОЗРОБКА МЕТОДУ ТЕРМОХІМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ЯКОСТІ ХАРЧОВИХ ТА ІНКУБАЦІЙНИХ ЯЄЦЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПТИЦІ	189
Кучкова Т.П. СИРОПРИДАТНІСТЬ МОЛОКА КОРІВ БУРОЇ КАРПАТСЬКОЇ ПОРОДИ	190
Гончар В'ячеслав СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ДОСЛІДЖЕНЬ У ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА В КРАЇНАХ ЄВРОПИ	191
Бельченко А.С. СТРЕСОСТІЙКІСТЬ ЯК ВПЛИВ НА ПРОДУКТИВНЕ ДОВГОЛІТТЯ	192
Крамаренко О. В., Бордунова О.Г. ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ ПЕРЕДІНКУБАЦІЙНОЇ ОБРОБКИ ЯЄЦЬ ШТУЧНИМ ПОКРИТТЯМ «ЗЕЛЕНА КУТИКУЛА» НА РОЗВИТОК ЕМБРІОНІВ ТА УТРИМАННЯ КУРЧАТ	193
Компанець І.О. ЗАЛЕЖНІСТЬ ОЗНАК ДОВГОЛІТТЯ КОРІВ МОЛОЧНОЇ ХУДОБИ ВІД НАДОЮ ЗА ПЕРШУ ЛАКТАЦІЮ.....	194

ФАКУЛЬТЕТ БУДІВНИЦТВА ТА ТРАНСПОРТУ

Беспалова О.В., Бородай С.П. ПАМ'ЯТКИ ІСТОРІЇ ТА ДРЕВНЬОЇ КУЛЬТУРИ У РЕГІОНІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	195
Беспалова О.В., Бородай Я.О. ТОП-7 СТИЛІВ В СУЧАСНІЙ АРХІТЕКТУРІ	196
Бистрік О.В., Бородай Д.С. ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ АРХІТЕКТУРНО-ПЛАНУВАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМПЛЕКСІВ ВІДПОЧИНКУ ТА ОЗДОРОВЛЕННЯ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	197
Бізюкова К. О., Бородай Я.О. РЕКОНСТРУКЦІЯ ІСТОРИЧНИХ ОБ'ЄКТІВ: МЕТОДИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ВІДНОВЛЕННЯ АРХІТЕКТУРНОЇ СПАДЩИНИ	198
Бородай С. П. ЗАГАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАРОДАВНЬОЇ КРИТО-МІКЕНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ	199
Бурсук О. А., Бородай С.П. ВИЗНАЧНІ ПАМ'ЯТКИ АРХІТЕКТУРИ УКРАЇНСЬКОГО БАРОКО СУМЩИНИ	200
Велитченко С.Г., Новицький О.П. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ BIM (BUILDING INFORMATION MODELING) ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПРОЄКТУВАННЯ БУДІВЕЛЬ ЧИ СПОРУД	201
Галушка С.А. ПРОСТОРОВА РОБОТА ЯЧЕЙКИ ЗІ ЗБІРНИХ РЕБРИСТИХ ПЛИТ ПОКРИТТЯ	202
Гордієнко Д.О., Бородай С.П. ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ В АРХІТЕКТУРІ.....	203
Гордієнко Д.О., Бородай Я.О. ВИКОРИСТАННЯ ВІРТУАЛЬНОЇ РЕАЛЬНОСТІ В АРХІТЕКТУРНОМУ ПРОЄКТУВАННІ.....	204
Гризодуб Б.А., Срібняк Н.М., Галушка С.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОСТОРОВОЇ РОБОТИ ПЕРЕКРИТТЯ ГРОМАДСЬКОЇ БУДІВЛІ	205
Грінка А.А., Срібняк Н.М., Галушка С.А. ВАРІАНТНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНОЇ ПЛИТИ ПОКРИТТЯ СКЛАДСЬКОЇ БУДІВЛІ	206
Грінчук В.Р., Бородай С.П. ЗНАЧЕННЯ ГРАФІКИ В АРХІТЕКТУРНОМУ ПРОЄКТУВАННІ	207
Демченко Л.А., Бородай Д.С. КЛЮЧОВІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФУНКЦІОНАЛЬНО- ПЛАНУВАЛЬНУ ОРГАНІЗАЦІЮ ЦЕНТРІВ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ	208
Дьомін Є.В., Срібняк Н.М. ДИСК ПЕРЕКРИТТЯ ІЗ ЛЕГКИХ СТАЛЕВИХ ФЕРМ.....	209
Дяченко С.С., Бородай С. П. ТВОРЧІСТЬ МІКЕЛАНДЖЕЛО БУОНАРРОТІ.....	210
Дяченко С.С., Бородай Я.О. РОЛЬ КОМПОЗИЦІЇ В АРХІТЕКТУРІ	211
Єліфанова О.А., Бородай А.С. АДАПТИВНА ПЕРЕБУДОВА: ЗБЕРЕЖЕННЯ ІСТОРИЧНИХ БУДІВЕЛЬ У СУЧАСНОМУ СВІТІ	212
Жилов Д.М., Новицький О.П. РЕКОНСТРУКЦІЯ КОРПУСУ ЛАБОРАТОРІЇ МІКРОБІОЛОГІЧНОГО КОНТРОЛЮ В М.КИЇВ	213
Зарецький К.О., Сіробаба В.О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ СТУДЕНТСТВА ДО ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ.	214
Колодяжний С.В., Ярошенко П.М. ПРО ДЕЯКІ ПРАВИЛА ПЕРЕВЕЗЕННЯ ФРУКТІВ ТА ОВОЧІВ	215
Лобусова К.Я., Бородай С. П. РУЧНА ГРАФІКА В АРХІТЕКТУРНОМУ ПРОЄКТУВАННІ	216
Макаров Д.С., Ярошенко П.М. АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ВИВЕЗЕННЯ СМІТТЯ.....	217
Матвієнко Д.С., Новицький О. П. ПЕРСПЕКТИВИ БУДІВНИЦТВА ПАСИВНИХ БУДИНКІВ В УКРАЇНІ	218
Мусіяка О.В., Циганенко Л.А. ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРУЖЕНО-ДЕФОРМОВАНОГО СТАНУ ПОКРИТТЯ	219
Найда А.А., Новицький О.П. ПРОБЛЕМАТИКА ВИПРОБУВАНЬ ҐРУНТІВ-ОСНОВ ФУНДАМЕНТІВ, ЗАКРІПЛЕНИХ ЦЕМЕНТНИМИ ТА ПОЛІМЕР-ЦЕМЕНТНИМИ СУМІШАМИ ЗА ДОПОМОГОЮ ШТАМПУ	220
Немчина Ю.І., Бородай А.С. АРХІТЕКТУРНО-ПЛАНУВАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЯ ГОТЕЛЬНО-РЕКРАЦІЙНИХ КОМПЛЕКСІВ НА ПРИКЛАДІ м. СУМИ.....	221
Почкун А.М., Ярошенко П.М. ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ ПОТОКІВ	222
Строкач Д.В., Бородай Я.О. ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ РОЛІ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ БУДІВЕЛЬ У ПІСЛЯВОЄННІЙ ВІДБУДОВІ	223
Тендіт Є.В., Богінська Л.О. ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТІ БУДІВЕЛЬНІ МАТЕРІАЛИ.....	224

Фесенко А. П., Новицький О.П. ГІПОТЕЗА ЕНЕРГОЗАОЩАДЖЕННЯ З ПРИВЕДЕННЯМ ДО «ТЕОРІЇ КОМПЕНСАЦІЇ»	225
Халєєв А.С., Новицький О.П. ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛІВ ІЗ ВТОРИННОЇ СИРОВИНИ В БУДІВНИЦТВІ: ПЕРЕВАГИ, ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	226
Хмара А.О., Бородай А.С. ІСТОРІЯ ВИСОТНОГО БУДІВНИЦТВА. ХМАРОЧОСИ.....	227
Циркіна К.О., Бородай С. П. РОЛЬ ГРАФІКИ В АРХІТЕКТУРНОМУ ПРОЄКТУВАННІ	228
Циркіна К.О., Бородай Я.О. ЗНАЧЕННЯ МИСТЕЦТВА СТАРОДАВНЬОГО ЄГИПТУ ДЛЯ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ МИСТЕЦТВА	229
Шепіль Є.А., Богінська Л.О. ІННОВАЦІЇ У БУДІВНИЦТВІ	230
Штибель Д.С., Ярошенко П.М. СУЧАСНА ТЕХНІКА ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ТРАНСПОРТУВАННЯ ЗЕРНА	231
Щербаков О. М., Новицький О.П. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВСТАНОВЛЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ТЕПЛОВИХ ПУНКТИВ ДЛЯ ЖИТЛОВИХ БУДІВЕЛЬ.....	232
Ярошенко П.М. БАГАТОКРІТЕРІАЛЬНА ОПТИМІЗАЦІЯ ПАРАМЕТРІВ ТРАНСПОРНИХ АГРЕГАТИВ	233

ФАКУЛЬТЕТ ВЕТЕРИНАРНОЇ МЕДИЦИНИ

Вареник Л.В., Стихун О.Д. ПРИНЦИПИ ОТРИМАННЯ ЯКІСНОЇ І БЕЗПЕЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА...	234
Проценко Т.К. ВИПАДКИ ДІАГНОСТИКИ ТА ЛІКУВАННЯ ХВОРОБИ ТЕШЕНА	235
Коваленко І.А., Фотін І.О. ВПЛИВ РОЗМІРІВ РАМОК У ВУЛИКАХ НА ЗИМІВЛЮ ТА ВЕСНЯНИЙ РОЗВИТОК БДЖОЛОСИМЕЙ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ: ДОСЛІДЖЕННЯ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНСЬКОЇ СТЕПОВОЇ ПОРОДИ БДЖІЛ	236
Гаврилюк Г.Ю., Фотіна О.О. ВИЗНАЧЕННЯ ТОКСИЧНОСТІ ПРЕПАРАТУ «АМОКСИЛІН ПД» (СУСПЕНЗІЯ ДЛЯ ІН'ЄКЦІЙ).....	237
Голуб С.М. АКТИВАЦІЯ РЕПАРАТИВНОГО ОСТЕОГЕНЕЗУ, ЯК ОДИН З ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМКІВ ВИКОРИСТАННЯ АУТОЛОГІЧНОГО ФІБРИНОВОГО ГЕЛЮ ЗБАГАЧЕНОГО ТРОМБОЦИТАРНОЮ МАССОЮ	238
Муха Л.Й. ДІАГНОСТИКА ТА ЛІКУВАННЯ СВИНЕЙ ПРИ АСКАРОЗІ	239
Новікова О.М. «САЛІВЕТ»- КОНЦЕНТРОВАННИЙ ЕКСТРАКТ НАТУРАЛЬНИХ САЛІЦИЛАТІВ ДЛЯ ПТАХІВ	240
Кандибін І.О. ЕМБРІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК КУРЕЙ	241
Лівощенко Т.М. МОНІТОРИНГ ЕПІЗОТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ З ОСНОВНИХ ПАРАЗИТАРНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ ТВАРИН ЗА 2019-2023 РІК В ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	242
Лівощенко Т.М. МОНІТОРИНГ ЕПІЗОТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ З ОСНОВНИХ ПАРАЗИТАРНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ ТВАРИН ЗА 2019-2023 РІК В ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	243
Мірошниченко С.І., Божок М.В., Грек Є.В., Коваленко А.В., Улько Л.Г. ЕТІОЛОГІЯ ТА ПАТОГЕНЕЗ ГОСТРИХ ШЛУНКОВИХ-КИШКОВИХ РОЗЛАДІВ МОЛОДНЯКУ ТВАРИН.....	244
Симоненко А.П., Саєнко С.А. ЛІКУВАННЯ ПАРВОВІРУСНОГО ЕНТЕРИТУ СОБАК В УМОВАХ ВЕТЕРИНАРНОЇ КЛІНІКИ «ВЕТСЕРВІС», М.СУМИ	245
Ліфар І.Ю., Титух С.М. АНТИСТРЕСОВИЙ ПРЕПАРАТ ПРИ ВИРОЩУВАННІ КУРЧАТ-БРОЙЛЕРІВ	246
Скляр І.О., Проценко Т.К., Грек В.Є. МЕТАБОЛІЧНІ ХВОРОБИ КОРІВ	247
Чаплієва Н.В. ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕМІЩЕННЯ ЗА КОРДОН ДРІБНИХ ТВАРИН	248
Скляр І.О. ПАТОЛОГІЇ КОРІВ ЯКІ Є НАСЛІДКОМ ПОРУШЕННЯ ОБМІНУ РЕЧОВИН	249
Полях Л.В. ЛІКУВАННЯ МІЖВИРОСТКОВОГО ПЕРЕЛОМУ ДИСТАЛЬНОГО ВІДДІЛУ ПЛЕЧОВОЇ КІСТКИ У ФРАНЦУЗЬКОГО БУЛЬДОГА ГВИНТОМ ГЕРБЕРТА	250
Проценко Т.К. СИСТЕМА НАССР. ПРИНЦИПИ ТА ЗАСТОСУВАННЯ	251
Муха Л.Й. ПРОФІЛАКТИКА ТА ЛІКУВАННЯ ПАРВОВІРУСНОГО ЕНТЕРИТУ СОБАК	252
Скляр О.І., Муха Л.Й. ПРОФІЛАКТИКА ТА ЛІКУВАННЯ СОБАК ХВОРИХ НА ПАРВОВІРУСНИЙ ЕНТЕРИТ	253
Буряк Р. В. ЕКТОПАРАЗИТИ ЧЕРНІГІВЩИНИ.....	254
Березовський А.В., Борковський Р.О. ДОСЛІДЖЕННЯ КОРМУ ЗА АТОМНО-АБСОРБЦІЙНО-СПЕКТРОФОТОМЕТРИЧНИМ МЕТОДОМ В ПТАХІВНИЦТВІ.....	255
Улько Є.С. ЗНАЧЕННЯ ВИВЧЕННЯ ПОВЕДІНКИ ТВАРИН КОМПАНЬЙОНІВ В ПРАКТИЦІ ЛІКАРЯ ВЕТЕРИНАРНОЇ МЕДИЦИНИ.....	256
Паливода О.М. ПРОВЕДЕННЯ КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ КОКЦИДІОЗНИХ УРАЖЕНЬ КИШКОВОГО ТРАКТУ	257
Паливода О.М. ВИМОГИ ДО КАТЕГОРІЙ ЯЙЦЯ.....	258
Швець І.В., Козятник Н.А., Клочко Р.Ю., Міоков Я.Є., Миронченко В.І. ПАТОМОРФОЛОГІЧНИЙ КОНТРОЛЬ ДІЇ АНТГЕЛЬМІНТИКІВ ПРИ ЦЕСТОДОЗАХ І ЙОГО ЗНАЧЕННЯ	259
Швець І.В., Козятник Н.А., Клочко Р.Ю., Міоков Я.Є., Миронченко В.І. ПАТОЛОГІЧНІ ЗМІНИ В ОРГАНАХ ТА СИСТЕМАХ ОРГАНІЗМУ ПРИ АСОЦІЙОВАНИХ ФОРМАХ ПНЕВМОЕНТЕРИТІВ ТЕЛЯТ	260
Щиголь О. В. МЕТОДИ ЛІКУВАННЯ ПІОМЕТРИ ДРІБНИХ ДОМАШНІХ ТВАРИН	261
Щиголь О. В. ВПЛИВ ФАЛЬСИФІКАЦІЇ ВЕТЕРИНАРНИХ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ НА ВЕТЕРИНАРНО-САНИТАРНЕ ТА ЕПІЗООТИЧНЕ БЛАГОПОЛУЧЧЯ	262
Нікітін А.С. ДІАГНОСТУВАННЯ ТА МЕТОДИ ЛІКУВАННЯ ГОСТРОЇ ЗАТРИМКИ СЕЧІ У ТВАРИН.....	263
Кистерна О. С., Сочесло Ю. С. ДОСВІД ЛІКУВАННЯ МІКРОСПОРІЇ СОБАК В УМОВАХ ОБМЕЖЕНИХ РЕСУРСІВ ПІД ЧАС ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ У ВІДАЛЕНИХ РЕГІОНАХ ОДЕЩИНИ	264
Єфименко С.С. МОНІТОРИНГ ЩЕПЛЕНЬ ПРОТИ СКАЗУ НА БАЗІ ПРОЕКТУ «КІШКА» FOURPAWS, М. СУМИ, ФВМ СНАУ З ЖОВТНЯ 2022 ПО ВЕРЕСЕНЬ 2023 РР.....	265
Афанасьєв С.М., Гордієнко В.І., Козирка В.В., Мусієнко О.В. ВПЛИВ ПОГОДНИХ УМОВ НА ІНТЕНСИВНІСТЬ ПРОЯВУ АСКОСФЕРОЗУ МЕДОНОСНИХ БДЖІЛ	266
Пінська А.О., ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ БАГАТОКРАТНОГО ЗАСТОСУВАННЯ РОФІЛАКТИЧНИХ ЩЕПЛЕНЬ ПТИЦІ КРОСУ ХАЙСЕКС БРАУН	267
Жданова А.О., Левченко О.О., Мусієнко О.В., ПРОФІЛАКТИКА АБОРТУ У ВРХ.....	268

Завірюха Василь. ПАТОМОРФОЛОГІЧНА ДІАГНОСТИКА ОТРУЄННЯ СОБАКИ КУМАРИНАМИ.....	269
Лаврик Р.В., Чичотка М.М., Дорошенко В.В., Мусієнко О.В. ВІРУС МІШЕЧКУВАТОГО РОЗПЛОДУ ЗРОСТАЮЧА ЗАГРОЗА ДЛЯ МЕДОНОСНИХ БДЖІЛ.....	270
Мірошниченко С.І., Божок М.В., Грек В.Є., Мусієнко О.В. СУЧАСНІ МЕТОДИ ПРОФІЛАКТИКИ ОСТЕОДИСТРОФІЇ КОРІВ	271
Метоліапов Я.І., Соломенко Р.Р., Салівон Н.С., Мусієнко О.В. ЕЛЕКТРОФОРЕЗ: ПРИНЦИПИ ТА ЗАСТОСУВАННЯ.....	272
Литвин Р. С., Сушко О.В., ПРОФІЛАКТИКА НОЗЕМАТОЗУ БДЖІЛ	273
Жданова А.О., Решетняк Б.С., Волобуєв М.О., Мусієнко О.В. БРОНХОПНЕВМОНІЯ У ТЕЛЯТ (ДІАГНОСТИКА, ЛІКУВАННЯ, ПРОФІЛАКТИКА)	274
Пиліпака Денис. ЖИРОВІ ДИСТРОФІЇ ПЕЧІНКИ У КУРЕЙ.....	275
Ярмошенко Ю.Г. СТАН ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ СТАВОВОГО РИБНИЦТВА НА СУМЩИНІ	276
Гулько О.А. ЗАСТОСУВАННЯ «АВІЗУРІЛУ» ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ПТИЦІ ЗА ЕЙМЕРІОЗУ.....	277
Петров В.В. РОЗРОБКА АЛЬТЕРНАТИВНИХ МЕТОДІВ ПРОФІЛАКТИКИ ХВОРОБ ПТИЦІ	278
Деревянченко О.В. СИФОНАПТЕРОЗ СОБАК І КОТІВ В М. СУМИ	279
Яковлев І.О. ДОСЛІДЖЕННЯ СТЕНОЗУ КЛАПАНА ЛЕГЕНЕВОЇ АРТЕРІЇ У СОБАК І КОТІВ	280
Мечев А.І. АФРИКАНСЬКА ЧУМА СВИНЕЙ НА СУМЩИНІ.....	281
Костель С.Ю., Скляр І.О. Ребенко Г.І. АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ІНФЕКЦІЙНОГО ПЕРИТОНІТУ КОТІВ (FIP).....	282
Гречко А.С. ІНФЕКЦІЙНИЙ РИНОТРАХЕЇТ КОТІВ: ЕтіОЛОГІЯ, ДІАГНОСТИКА, ЛІКУВАННЯ ТА ПРОФІЛАКТИКА.....	283
Ребенко Г.І., Шевченко В.Ф., Мінак В.В. АНАЛІЗ РИЗИКІВ ДЛЯ ЕПІЗООТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ З ЗООНОЗІВ НА ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЯХ СУМЩИНИ.....	284
Хоменко О.А. ПІОДЕРМІЯ У СОБАК. ВИЗНАЧЕННЯ, ДІАГНОСТИКА ТА ЛІКУВАННЯ	285
Ірха Д.В. КЕТОЗ КОРІВ ЯК НАСЛІДОК ПОРУШЕННЯ ВУГЛЕВОДНОГО ОБМІНУ.....	286
Ірха Д.В., Якименко Б.В. ПІСЛЯРОДОВИЙ ПАРЕЗ У КОРІВ	287
Ірха Д.В., Митько Л.А. КЕТОЗ У ВЕЛИКОЇ РОГАТОЇ ХУДОБИ.....	288
Митько Л.А., Альошина М.Є. ГЛОМЕРУЛОНЕФРИТ У КОТІВ	289
Грищенко С.І. ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАСТОСУВАННЯ АНТИМІКРОБНИХ ЗАСОБІВ У ПТАХІВНИЦТВІ: ВІД РЕКОМЕНДАЦІЙ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ	290
Кириченко А.А. ПАТОЛОГІЯ СЕРЦЯ ВЕЛИКИХ ПОРІД СОБАК	291
Сергієнко Я.В., Тюріна К.В. РОЛЬ КАРАТИНОЇДІВ ДЛЯ ТВАРИН ТА ЛЮДЕЙ.....	292
Якименко Б.В., Ірха Д. В. РОЛЬ ПАРАТГОРМОНУ У ВИНЕКНЕННІ ГІПОКАЛЬЦІЄМІЇ.....	293
Шило С.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОБІОТИКІВ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ КОРІВ ЗА ЕНДОМЕТРИТУ ...	294
Бутрім О.О. ВПЛИВ ЛІКУВАННЯ КЛІНІЧНОГО ЕНДОМЕТРИТУ НА РЕПРОДУКТИВНУ ПРОДУКТИВНІСТЬ КОРІВ.....	295
Яровий В.О. ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕБІГУ ПІСЛЯРОДОВОГО ЕНДОМЕТРИТУ	296
Феденко В.М. СУБКЛІНІЧНИЙ ЕНДОМЕТРИТ У КОРІВ	297
Мартиненко П.С. ЛІКУВАННЯ МАСТИТУ У КОРІВ	298
Радченко А.В., Пустовойт М.В. ПІОМЕТРА У СОБАК	299
Кулижка А.В., Пустовойт М.В. ПОЛІКСТОЗ ЯЄЧНИКІВ У КІШКИ	300
Кистерна О.С., Максименко В.П. МОНИТОРИНГ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ПІД ЧАС ВИКОНАННЯ ОВАРІГІСТЕРОЕКТОМІЇ (ОГЕ) КІШОК ЗА ВИКОРИСТАННЯ ТЕЛАТАМІНО-КСИЛАЗИНОВОЇ АНЕСТЕЗІЇ.....	301
Кистерна О. С., Цоцорін В. О. МОНИТОРИНГ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИЗНАЧЕННЯ ТИТРІВ АНТИТІЛ ДО СКАЗУ ЗА ВАКЦІНАЦІЇ ДОМАШНІХ ТВАРИН ПРИ ВЕТ. КАБІНЕТИ «VET CAMP» ФВМ СНАУ.....	302
Грек В.А. ПОРУШЕННЯ МЕТАБОЛІЗМУ У КОРІВ	303
Грек Роман ОСОБЛИВОСТІ ВИРОЩУВАННЯ СВИНЕЙ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	304
Ковбасенко Л.В. ЗНИЩЕННЯ ПАРАЗИТАРНИХ ТРЕМАТОД ВИДУ SCUTARIELLA JAPONICA У КРЕВЕТОК ..	305
Морквін В.Г., Решетило О.І. Войтовський І.Д., Шамрицька А. СТВОРЕННЯ ШТУЧНОЇ ЗВ'ЯЗКИ КУЛЬШОВОГО СУГЛОБУ У СОБАКИ.....	306
Решетило О.І., Морквін В.Г., Войтовський І.Д. ОПЕРАТИВНЕ ЛІКУВАННЯ ПРИ ПЕРЕДОМІ ШИЙКИ СТЕГНОВОЇ КІСТКИ І КІСТОК ГОМІЛКИ У КІШКИ.....	307
Лівощенко Л.П., Жижич А. НОВІ СЕРОВАРИ САЛЬМОНЕЛ У ДОМАШНЬОЇ ПТИЦІ	308
Новікова О.М. ВИКОРИСТАННЯ «САЛІВЕТУ» КОНЦЕНТРОВАНОВОГО ЕКСТРАКТУ НАТУРАЛЬНИХ САЛІЦИЛАТІВ ДЛЯ ПТАХІВ	309
Бондаренко М.О., Бутенко О.В. МОРФОФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ БУДОВИ ПІДШЛУНКОВОЇ ЗАЛОЗИ СОБАК.....	310
Бондаренко М.О., Бутенко О.В. МОРФОФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ БУДОВИ ПЕЧІНКИ СОБАК.....	311
Фотін І.О., Гребенік В.В. ФАЛЬСИФІКАЦІЯ М'ЯСА СВИНЕЙ ЗА БУДОВОЮ ВНУТРІШНІХ ОРГАНІВ	312
Нестеренко О. М. ЗАХОДИ БІОБЕЗПЕКИ ТА БІОЗАХИСТУ НА ЕТАПІ ВИРОЩУВАННЯ ПТИЦІ	313
Швець Х.С. АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕТОДИ ПРОФІЛАКТИКИ ІНФЕКЦІЙНИХ ХВОРОБ ПТИЦІ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОБІОТИКІВ, ПРЕБІОТИКІВ ТА ЕУБІОТИКІВ.....	314
Мозговий М.О. БІОЛОГІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ КАМПІЛОБАКТЕРІЙ.....	315
Федота С.В. ПОШИРЕННЯ АФРИКАНСЬКОЇ ЧУМИ СВИНЕЙ В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ	316
Федота С.В. ЗАРАЗНИЙ ВУЗЛИКОВИЙ ДЕРМАТИТ ВЕЛИКОЇ РОГАТОЇ ХУДОБИ (ЕПІЗООТИЧНА СИТУАЦІЯ).....	317
Москаленко Г.В. МОНИТОРИНГ ЗАХВОРЮВАНOSTІ НА СКАЗ СЕРЕД СВІЙСЬКИХ ТВАРИН	318
Москаленко Г.В. ЗАХВОРЮВАНІСТЬ НА СКАЗ СЕРЕД ДИКИХ ТВАРИН	319
Шафрай О.М. АНТИМІКРОБНА РЕЗИСТЕНТНІСТЬ – ГЛОБАЛЬНА ПРОБЛЕМА.....	320

Шафрай О.М. ІНФЕКЦІЙНИЙ ЛАРИНГОТРАХЕЇТ	321
Чуйко Ю.М. ВИКОРИСТАННЯ ЖИВИХ БДЖІЛ У МЕДИЦИНІ: ЕТИКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ	322
Чуйко Ю.М. ОПТИМІЗАЦІЯ МЕТОДІВ ГОДІВЛІ КАЧОК ТА ГУСЕЙ: ГУМАННЕ ВИРОБНИЦТВО ФУАГРА.....	323
Саєнко С.С., Бойко В.С. Бережний С.Д. ВІКОВІ ЗМІНИ МЕТАБОЛІЗМУ ФІБРИНОГЕНУ В КОНЕЙ.....	324
Саєнко С.С., Бойко В.С. Бережний С.Д. ВІКОВІ ЗМІНИ АКТИВНОСТІ ФІБРИНСТАБІЛІЗУВАЛЬНОГО ФАКТОРУ В КОНЕЙ.....	325
Білокурів А.Г. АНЕСТЕЗІОЛОГІЧНЕ ЛІКУВАННЯ СОБАКИ З ВАЖКИМ СУБАОРТАЛЬНИМ СТЕНОЗОМ ПІД ЧАС ОВАРІОГІСТЕРЕКТОМІЇ	326
Севаст'янов В.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ТРАДИЦІЙНОГО ТА НАНОЧАСТКОВОГО ОКСИТЕТРАЦИКЛІНУДЛЯ ЛІКУВАННЯ КОРІВ ЗА ЕНДОМЕТРИТУ	327
Стрижиус В.В. ВПЛИВ СУБКЛІНІЧНОЇ ТА КЛІНІЧНОЇ ПІСЛЯРОДОВОЇ ГІПОКАЛЬЦІЄМІЇ МОЛОЧНИХ КОРІВ Рокочий А.В. ПОРІВНЯННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОТИЗАПЛІДНИХ ЗОСОБІВ У КІШОК.....	328
Пономарьов О.В., Мамець М.М., Парченко С.С. ЗАХВОРЮВАННЯ НИЖНІХ СЕЧОВИВІДНИХ ШЛЯХІВ У КІШОК.....	329
Андрійчук А.А., Ковпак В.Д. Нагорна Л.В. БАБЕЗІОЗ СОБАК – НЕБЕЗПЕЧНИЙ ПРОТОЗООЗ	330
Юшкова Ю.О., Нагорна Л.В. ВЕТЕРИНАРНО-САНІТАРНІ НОРМИ ТА СТАНДАРТИ ДОГЛЯДУ ЗА ДОМАШНІМИ ТВАРИНАМИ	331
Ірклівська К.С., Поляк К.І. Нагорна Л.В. АЛГОРИТМ УСПІШНОГО ВИРОЩУВАННЯ ВОДОПЛАВНОЇ ПТИЦІ	332
Блудша К. М., Козіко І.В. Березюк Є.Д. СЕЧОКАМ'ЯНА ХВОРОБА У КІШКИ (КЛІНІЧНИЙ ВИПАДОК)	333
Блудша К. М., Козіко І.В. Березюк Є.Д. ГІПЕРТРОФІЧНА КАРДІОМІОПАТІЯ КОТІВ (ГКМП)	334
Сергійчик Т. ЗАСТОСУВАННЯ ПРОБІОТИКІВ ПРИ ВИРОЩУВАННІ КУРЧАТ-БРОЙЛЕРІВ	335
Супрун Юлія ЗАСТОСУВАННЯ ПРОБІОТИКІВ ДЛЯ КРОЛІВ	336
Власенко Є.ПРОДУКТИВНІСТЬ КОРІВ ПРИ КЕТОЗІ	337
Грищенко І.І.,ФАРМАКО-ТОКСИКОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАСОБІВ ДЛЯ ЗНЕБОЛЕННЯ ДЛЯ МЯСОЇДІВ.....	338
Лівощенко Є.М., Лівощенко О.І. ОСОБЛИВОСТІ ЕМБРІОГЕНЕЗУ ТРАВНОЇ СИСТЕМИ ТА ДЕЯКІ ЇЇ ВАДИ	339
Лівощенко Є.М., Байбарацький Д. М., Мальцева А. П. Сліпченко А. О. ВИГОТОВЛЕННЯ ПРЕПАРАТУ: РАТИЦІ ВІЛИКОЇ РОГАТОЇ ХУДОБИ.....	340
Лівощенко Є.М., Вандоляк Д.Т.СТАБІЛІЗАЦІЯ ТА РЕАНІМАЦІЯ НОВОНАРОДЖЕНИХ ТВАРИН ПІД ЧАС КЕСАРЕВОГО РОЗТИНУ ТА ПРИРОДНИХ ПОЛОГІВ	341
Лівощенко Є.М., Толстопахтих О.В. ОЦІНКА НОВОНАРОДЖЕНИХ ТВАРИН ТА ВЕТЕРИНАРНА ДОПОМОГА ПІД ЧАС ПОЛОГІВ ТА КЕСАРЕВОГО РОЗТИНУ	342
Лівощенко Є.М., Монакіна А. А., Пухальська А. С.ЕМБРІОГЕНЕЗ ДИХАЛЬНОЇ СИСТЕМИ	343
Лівощенко Є.М., Мальцева А. П. Сліпченко А. О., Пухальська А. С. Іващук В.П. МЕХАНІЧНА РОБОТА ОРГАНІВ РОТОВОЇ ПОРОЖНИНИ В ПРОЦЕСІ ТРАВЛЕННЯ	344
Лівощенко Л.П. ХАРАКТЕРИСТИКА ЗБУДНИКА І ДІАГНОСТИКА КАНДИДОЗУ ПТИЦІ	345
Камбур М.Д. Замазій А.А. Демидко О.С. ОСОБЛИВОСТІ ТРАВНИХ ПРОЦЕСІВ У ПЕРЕДШЛУНКАХ ЖУЙНИХ.....	346
Камбур М.Д., Замазій А.А., Коленченко В.А. МЕХАНІЗМИ ГУМОРАЛЬНОГО ТА КЛІТИННОГО ЗАХИСТУ ОРГАНІЗМУ	347
Камбур М.Д., Замазій А.А., Крутась А.В., Лаврік І.М. Вплив процесів рубцевого травлення на секретотворюючу функцію молочної залози корів	348
Камбур М.Д., Замазій А.А., Лаврік І.М., Крутась А.В. ВПЛИВ КЛС ОРГАНІЗМУ НА ВИКОРИСТАННЯ ЛЕТКИХ ЖИРНИХ КИСЛОТ ТКАНИНАМИ МОЛОЧНОЇ ЗАЛОЗИ КОРІВ	349
Шульган Н.В. МОРФОФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЯЗИКА СОБАК	350
Гузь Є.О., Костюк П.А. АЛОГОРИТМ ДІЙ ДЛЯ ЗНИЖЕННЯ ВМІСТУ АФЛОТОКСИНІВ У ЗЕРНІ	351
Гузь Є.О., Грушко А.І., Костюк П.А. ВЕТЕРИНАРНО-САНІТАРНЕ ІНСПЕКТУВАННЯ ОСЕЛЕДЦІВ ЗАМОРОЖЕНИХ.....	352
Головчук К.М. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ДЕГЕЛЬМІНТИЗАЦІЇ У ДРІБНИХ ДОМАШНІХ ТВАРИН.....	353
Негреба Ю.В., Бацура М.М. ВПЛИВ ПРЕДСТАВНИКІВ РЯДУ CARNIVORA НА ПОШИРЕННЯ ЗООНОЗНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ.....	354
Негреба Ю.В., Черняков О.А., Єременко О.М. СПАРГАНОЗ – ПРИРОДНО- ВОГНИЩЕВЕ ЗООНОЗНЕ ЗАХВОРЮВАННЯ.....	355
Негреба Ю.В., Єременко О.М., Черняков О.А. ПОДОРОЖУЄШ? МАЄШ ЗНАТИ ПРО ШИСТОСОМОЗ	356
Пилипенко А.Г. ПРЕДСТАВНИКИ ГНУСУ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ.....	357
Ірха Д. В. ПРИЧИНИ МІАЗІВ У ОВЕЦЬ.....	358
Мазур А.Т., Голуб С.М ОСОБЛИВОСТІ СИНДРОМУ БРАХІЦЕФАЛЬНОЇ ОБСТРУКЦІЇ ДИХАЛЬНИХ ШЛЯХІВ СОБАК	359
Мазур А.Т. ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ТА ЛІКУВАННЯ СОБАК ІЗ ВЕЗИКУЛЯРНИМ ШКІРНИМ ЧЕРВОНИМ ВОВЧАКОМ.....	360
Мазур А.Т. ПЕРСПЕКТИВНІ МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ КИШКОВОЇ ЛІМФАНГІЕКТАЗІЇ У СОБАК	361
Мазур А.Т. ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ТА ЛІКУВАННЯ СОБАК ІЗ АТОПІЧНИМ ДЕРМАТИТОМ	362
Кистерна О.С., Сисоева Т.В. КАСТРАЦІЙНИЙ ГАЧОК – ЯК СПОСІБ МІНІМІЗАЦІЇ ТРАВМАТИЗМУ ПІД ЧАС ОВАРІОГІСТЕРЕКТОМІЇ (ОГЕ) ТВАРИН ВІД ПРОЕКТУ «КІШКА» FOURPAWS НА ФВМ СНАУ	363
Кистерна О.С., Швачич Д.В. ПІДГОТОВКА КІШОК ДО ОВАРІОГІСТОЕКТОМІЇ В МЕЖАХ ВОЛОНТЕРСЬКИХ ОПЕРАЦІ, М. СУМИ.....	364
Ключкова Є.В. ЕТИКА У ВЕТЕРИНАРІЇ.....	365
Ключкова Є.В. РЕПРОДУКТИВНЕ ЗДОРОВ'Я ТВАРИН	366
	367

Зон Г.А., Івановська Л.Б., Майковський І. Д. ДИСХОНРОПЛАЗІЯ У ІНДИКІВ.....	368
Зон Г.А., Майковський І.Д., ЛАТЕРИЗМ У ІНДИКІВ	369
Зон Г.А., Майковський І.Д., Богуш В.ВПЛИВ ТОКСИЧНОГО ЕФЕКТУ ПРОДУКТІВ ОКИСЛЕННЯ ЖИРІВ НА РОЗВИТОК СЕРЦЕВО-СУДИННОЇ ПАТОЛОГІЇ У ІНДИКІВ ТА ШЛЯХИ ДО ЇХ КОРЕКЦІЇ.....	370
Богуш В.В. ПОШИРЕННЯ ТРАНСМІСИВНИХ ХВОРОБ СОБАК В МЕЖАХ М.ДНІПРО	371
Солодка Д.А. МОНІТОРИНГ ЗАРЕЄСТРОВАНІХ В УКРАЇНІ ПРОТИМАСТИТНИХ ПРЕПАРАТІВ ДЛЯ ІНТРАЦИСТЕРНАЛЬНОГО ВВЕДЕННЯ.....	372
Бублик А.А. САНАЦІЯ ІНКУБАЦІЙНИХ ЯЄЦЬ	373
Саєнко С.С. ЕНДОМЕТРИТ У САМКИ АФРИКАНСЬКОГО ЇЖАКА.....	374
Дронова К.В. МОНІТОРИНГ ЕНДОКРИНОЛОГІЧНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ.....	375

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Банькодуд В. О. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ	376
Басенкова Т.Г. ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У РЕАЛІЯХ ВІЙНИ	377
Габар Г. ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ТА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ: ОЦІНКА КОРПОРАТИВНИХ РИЗИКІВ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ VALUE-AT-RISK	378
Гриб Є. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКАМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	379
Дмитренко О.С. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	380
Долгов Є. А. СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ	381
Ждек В. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ ЯКОСТІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ	382
Жирна С.С. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВІЙНИ НА РІЗНІ СЕКТОРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	383
Зінченко Б.О ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ .	384
Зінюк Д. МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ	385
Клишкова Я. С. ВПЛИВ ВІЙНИ В УКРАЇНІ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ	386
Корольов А.В. ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА ПІД ЧАС ВІЙНИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	387
Кушнір М. АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В БАНКАХ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	388
Лебединський Д. О. РОЛЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ВОЄННИХ РИЗИКІВ	389
Маслак Н.Г ОБҐРУНТУВАННЯ ФОРМ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	390
Мірошниченко О.М. ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	391
Недогбиченко А.С. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	392
Пак Г.Р. ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОЦІНКИ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ КЕРІВНИКІВ ЛІКУВАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ	393
Педич Я.Є. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	394
Петленко А.Ю. АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВПІДПРИЄМСТВА .	395
Пономар А. Р. ОЦІНКА СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В ПЕРІОД ВІЙНИ	396
Попельнюх М. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДЕРЕВООБРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ	397
Рудявка Є.І. НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	398
Русін С.С. ВИКОРИСТАННЯ ДОДАТКОВИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНОЇ УСТАНОВИ	399
Сагун В.А СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	400
Свинаренко В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ .	401
Ситник К. А. «ЗЕЛЕНІ ФІНАНСИ»: СУТНІСТЬ, МЕХАНІЗМ ТА ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	402
Скопов С.С. ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ	403
Стешенко І. Ю. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ СТАНОВЛЕННЯ, ВПЛИВ ВІЙНИ ТА ПРОГНОСТИЧНА ОЦІНКА МАЙБУТНЬОГО РОЗВИТКУ	404
Сюсюкало І.О. ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА БАНКІВСЬКУ СФЕРУ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ	405
Тимофієв Б. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ	406
Шумський І.МЕХАНІЗМ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	407
Балим Н.В. ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ ІЗ ОПЛАТИ ПРАЦІ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ	408
Завора О.М. ПРОБЛЕМИ ТА АЛЬТЕРНАТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ МАСШТАБНОЇ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ	409
Король А.О. ПОРЯДОК ЄСВ-КОНТРОЛЮ ПІД ЧАС ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ	410
Лазука Є.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ	411
М'якушенко Д.М. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ У КНП «СУМСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ЦЕНТР ЕКСТРЕННОЇ МЕДИЧНОЇ ДОМОГИ ТА МЕДИЦИНИ КАТАСТРОФ»	412
Самойленко Н.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	413

Luo Hao. A STUDY ON CONSUMER BEHAVIOUR MANAGEMENT THROUGH ADVANCED MARKETING TOOLS	414
Wang Baichao. MANAGEMENT CRISIS IN AGRICULTURAL COMPANIES IN CURRENT SITUATIONS	415
Wang Ruijie. HUMAN RESOURCES MANAGEMENT OPTIMIZATION AND INNOVATION BASED ON ARTIFICIAL INTELLIGENCE	416
Yu Hang. RESEARCH ON THE INTRODUCTION OF MODERN MANAGEMENT TECHNOLOGY INTO ENTERPRISES	417
Zhou Kunming. PECULIARITIES OF MANAGING HIGH-TECH ENTERPRISES IN A TRANSPARENT ECONOMY	418
Бусенко І.В. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ РІЗНОВИДІВ SQL-ІН'ЄКЦІЙ, АНАЛІТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ТА СПОСОБИ ЗАХИСТУ ВІД НИХ	419
Белоконь П.А. РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ ПІДТРИМКИ РОБОТИ HR-МЕНЕДЖЕРА	420
Стеблянюк В. В. РОЗРОБКА ВЕБ-ЗАСТОСУНКУ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ. РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЄКТУ	421
Фідірко Т.Р. РОЗРОБКА ВЕБЗАСТОСУНКУ ОБЛІКУ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ	422
Фідірко Т.Р. РОЗРОБКА ВЕБЗАСТОСУНКУ ОБЛІКУ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ. РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЄКТУ	423
Биченко Є.В. РОЗРОБКА ПРОТОТИПУ ТА ПРОГРАМНА РЕАЛІЗАЦІЯ ІНТЕРФЕЙСУ КОРИСТУВАЧА ВЕБОРІЄНТОВАНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	424
Корецький В.А. ПРОЕКТУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ВЕБІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ІНТЕРНЕТ-ТРАФІКУ	425
Лапченко І. В. ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ВЕБЗАСТОСУНКУ ОРГАНІЗАЦІЇ ДИСТАНЦІЙНИХ КУРСІВ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ	426
Хоменко Р.М. ПРОЕКТУВАННЯ ІНТЕРФЕЙСУ КОРИСТУВАЧА ЧАТ-БОТА ДЛЯ ЗРУЧНИХ ТА ЕФЕКТИВНИХ ОНЛАЙН-ЗАМОВЛЕНЬ ЕЛЕКТРОНІКИ	427
Блаженко Д. О. ПРОБЛЕМИ ПРОЕКТУВАННЯ БАЗИ ДАНИХ ПІДСИСТЕМИ ВЕДЕННЯ ЗАМОВЛЕНЬ ДЛЯ ВИГОТОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	428
Ковальов Р. С. ПРАКТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ ГЕНЕРАТОРІВ 3D КОНТЕНТУ НА ПРИКЛАДІ ГЕНЕРАТОРУ МЕША РЕЛЬЄФУ МІСЦЕВОСТІ	429
Ковальов Р. С. ПРАКТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ ГЕНЕРАТОРІВ 3D КОНТЕНТУ НА ПРИКЛАДІ ГЕНЕРАТОРУ МЕША РЕЛЬЄФУ МІСЦЕВОСТІ	430
Руденок О. А. МІНІМІЗАЦІЯ ЗАТРИМОК У ВЕБДОДАТКАХ ВИКОРИСТОВУЮЧИ ГРАНИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ	431
Сіденко А. С. ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДСИСТЕМИ ОБЛІКУ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ	432
Терещенко С.С. АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕСІВ: КЛЮЧ ДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АТЕЛЬЄ З ВИГОТОВЛЕННЯ ОДЯГУ	433
Михайлюк О.С. ОГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗРОБКИ WEB-ОРІЄНТОВАНОЇ ПІДСИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕСІВ РЕГІОНАЛЬНОГО ІНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕРА	434
Олійник А.В. ПРОЕКТУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПІДСИСТЕМИ ОБЛІКУ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ В ТЕРИТОРІАЛЬНІЙ ГРОМАДІ	435
Чубун М.П. АНАЛІЗ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ВИМОГ ДО СУЧАСНОГО ВЕБ-САЙТУ	436
Дубінчин В. С. ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ВИМОГ ДО ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ КОМП'ЮТЕРИЗОВАНИХ РОБОЧИХ МІСЦЬ	437
Санжаків А. А. НОВИЙ ПІДХІД РОЗРОБКИ ДИЗАЙНУ ВЕБ-ЗАСТОСУНКІВ – МАТЕРІАЛ 3	438
Федірко Д.Д. ПРОБЛЕМИ ПРОЕКТУВАННЯ ВЕБ-ЗАСТОСУНКІВ ОЦІНКИ ТАРИФНИХ ПРОПОЗИЦІЙ МОБІЛЬНИХ ОПЕРАТОРІВ УКРАЇНИ	439
Федірко Д.Д. РОЗРОБКА ВЕБ-ЗАСТОСУНКУ ДЛЯ АНАЛІЗУ МОБІЛЬНИХ ОПЕРАТОРІВ УКРАЇНИ	440
Маслак О. М. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ (НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ)	441
Горбань С.В. ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА: ВПЛИВ, ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА	442
Заболотна А.І. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДРУЖІВСЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ	443
Гулініна О.Ю. ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	444
Сущенко В. О. ПРОЦЕС РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ, ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ	445
Каплун В.М. УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНОГО КОНТРОЛЮ І МОНІТОРИНГУ	446
Бондар А.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ОЦІНКИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	447
Романенко Т.А. СУЧАСНІ НАПРЯМИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ	448
Мішенін Є. В., Ярова І. Є. ОРГАНІЗАЦІЙНО ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ПРОСТОРОВНОГО РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА	449
Hu Guannan CRISIS MANAGEMENT THEORY	450
Zhang Liming HOW DOES BYD COMPANY IMPROVE ITS COMPETITIVENESS?	451
Zhao Jing THE INFLUENCE OF CORPORATE CULTURE ON EMPLOYEE SATISFACTION	452
Cui Xiaoping DEVELOPMENT PATH OF ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE ERA OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE	453

Zhang Jiachang, Mohylina L.M. EXPLORING OPPORTUNITIES AND THREATS IN CHINA'S LAND MANAGEMENT	454
Воробйов І.О., Могильна Л.М. РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	455
Линник В.О. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	456
Пасько А.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	457
Азаров В.В., Турчіна С.Г. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ В ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	458
Xu Tian. , Liudmyla Dashutina. THEORETICAL ASPECTS OF INNOVATIVE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE ECONOMY	459
Западенко В.О., Сохань І.В. НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ НА КОРИСТЬ БІЗНЕСУ	460
Бевз М.О. , Сохань І.В. КОНЦЕПЦІЯ GREEN DEAL ЯК ВЕКТОР РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ	461
Xie Fei. , Inna Sokhan. GREEN FINANCE REGULATION IN BUSINESS IN CHINA	462
Лузан Є.С. , Сохань А.В., ОГЛЯД СВІТОВИХ ТЕХНІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В СЕРВІСІ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ	463
Поповський В.Г., Сохань А.В. РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БЕЗВУГЛЕЦЕВОЇ ЕКОНОМІКИ	464
Шпетний В.В., Турчіна С.Г. РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	465
Zhao Bingxu., Галинська А.В. ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE SMART SPORTS STADIUM REGULATION IN CHINA	466
Crentsil P., A. Oriekhova. THE INFLUENCE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ON THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION	467
Голуб І.О., Орехова А.І. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ	468
КЛИМЕНКО М.В., ОРЄХОВА А.І. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В СФЕРІ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ	469
Сегієнко В.Г., Орехова А.І. ВПЛИВ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ НА РОЗВИТОК ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	470
ХАРЧЕНКО В.В., ОРЄХОВА А.І. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ	471
ХОРОЛЕЦЬ Б.О., ОРЄХОВА А.І. ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЕВИМ РОЗВИТКОМ НА ОСНОВІ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ	472
Кіях І.А., Орехова А.І. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	473
Zhuang Guangbin STUDY ON THE REFORM OF CHINA'S GOVERNMENT ADMINISTRATION SYSTEM	474
Zhang Shuai THE SIGNIFICANCE OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS CARRYING OUT INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP	475
Liang Hengzhi GLOBAL TRENDS IN STRATEGIC MANAGEMENT IN PRIVATE UNIVERSITIES AND COLLEGES	476
Su Yulong SYSTEM RELATED THEORIES OF ENTERPRISE CRISIS MANAGEMENT	477
Ярова І. Є., Мішенін Є. В. ЕКОЛОГІЧНИЙ ТА ЕКОСИСТЕМНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА	478
Joshua Linus Baka THE EFFECT OF INCENTIVE PLANS IN PERSONNEL MOTIVATION IN AN ENTERPRISE .	479
Пізняк Д.Ю. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ТА ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ В ПІСЛЯВОЄННИЙ ЧАС	480
Wang Xinli THE INFLUENCE OF NEW MEDIA ON UNIVERSITY ADMINISTRATION	481
Вакулішина І.М. РОЛЬ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	482
Мешков С.А. ІНСТРУМЕНТИ ВЕБ-АНАЛІТИКИ, ЯК ОСНОВНИЙ ЕТАП ВПРОВАДЖЕННЯ BIG DATA ANALYTICS НА ПІДПРИЄМСТВІ.	483
Павленко А.М. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	484
Романенко В.Р. ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	485
Поливода В.В. ФОРМУВАННЯ РИЗИКОРІЄНТОВАНИХ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ ..	486
Таранченко В.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	487
Ткаченко А.В. МІСЦЕ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ В РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	488
Ус Є.А. УПРАВЛІННЯ ПОЛІТИКОЮ РОЗПОДІЛУ ПРОДУКЦІЇ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	489
Бундич Д. ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	490
Кругляк Н. ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ БЕЗПЕКОВОСТІ	491
Бондаренко Я. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	492
Селезень О.М. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ АНАЛІТИКИ	493
Попова Анжела. ДО ПИТАНЬ РОЗРОБКИ НОВОГО ТОВАРУ ДЕРЕВООБРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА	494
Бобошко Д.О. МАРКЕТИНГ ПОСЛУГ У ЧАСИ ВІЙНИ	495
Дем'яненко Ю.О. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЦІНОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ	496

Луговська А.О. ЗЕЛЕНИЙ МАРКЕТИНГ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ...	497
Слива Д.В. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ	498
Титикало В.В. АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ В ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	499
Мартиненко В.В. БЕНЧМАРКІНГ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	500
Малежик В.В. РОЗРОБКА РИЗИКООРІЄНТОВАНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ	501
Костюк М.А. ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ТА РОЗРОБКА УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ КЛІЄНТІВ НА ОСНОВІ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ	502
Петренко О.І. АЛГОРИТМ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	503
Ус Ю.А. ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НАПРЯМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	504
Чайка М.О. ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	505
Бородай Д.А. СИСТЕМА ЦІЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	506
Жук Р.І. ПОНЯТТЯ, ЦІЛІ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ	507
Лищенко М.О. ОГЛЯД АНАЛІТИЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	508
Кий В.В. ПОМИЛКИ ПРИ ПЛАНУВАННІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	509
Шкрюба А.О. МЕДИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ В УМОВАХ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ	510
Лелюх О.М. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МЕДСЕСТРИНСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	511
Маловічко І.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	512
Кендюшенко А.О. ПОШУК ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ І ЯКОСТІ РОБОТИ БІРЖІ	513
Артеменко А.О. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ СИСТЕМИ НАДАННЯ ВТОРИННОЇ СПЕЦІАЛІЗОВАНОЇ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ ПІД ЧАС ВІЙНИ	514
Zhang Zhenlin ENHANCING THE EFFICIENCY OF EMPLOYEES OF THE ENTERPRISE	515
Liu Qiang IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE	516
Zhong Haiyan INTRODUCTION OF MODERN MANAGEMENT TECHNOLOGIES AT THE ENTERPRISE	517
Kong Danhong INNOVATIVE HR MANAGEMENT SYSTEM IN CHINESE VOCATIONAL EDUCATION INSTITUTIONS - CASE OF ZHEJIANG TRAFFIC TECHNICIAN COLLEGE	518
Wu Hongting GREEN TECHNOLOGICAL INNOVATION INFLUENCES FOR ENTERPRISE COMPETITIVENES – CASE OF ZHONGTONG BUS HOLDING CO.,LTD	519
Miao Yin Hai TOOLS FOR IMPROVING THE INNOVATIVE MANAGEMENT STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	520
Zhao Min THE FEATURES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF DIGITAL ECONOMY	521
Zhang Yihan METHODOICAL APPROACHES TO THE EVALUATION AND FORMATION OF A MANAGEMENT SYSTEM FOR THE HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES ..	522
Zhang Yue HOW TO IMPROVE THE WORK EFFICIENCY OF PUBLIC INSTITUTION PERSONNEL -- RESEARCH ON EMPLOYEE PERFORMANCE APPRAISAL OPTIMIZATION OF JIANGSHAN RONGMEDIA CENTER	523
Будяк В.В. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА КИТАЮ	524
Власюк Є.О. ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ СПІНДОКТОРІНГА НА ПІДПРИЄМСТВАХ В ОРГАНІЗАЦІЙНІЙ ВЗАЄМОДІЇ НЕТИПОВОГО СЕРЕДОВИЩА	525
Ma Jingtao IMPROVE THE WORK EFFICIENCY OF ENTERPRISE EMPLOYEES – CASE OF ZHANEJIANG JIAOTONG INDUSTRY GROUP CO.LTD.	526
Ding Guoji IMPROVING THE SYSTEM OF MANAGEMENT METHOD OF THE MANAGE OF THE ENTERPRISE - STUDY ON FINANCIAL RISK ANALYSIS OF NANNING REAL ESTATE COMPANY	527
Duan Yingxue IMPACT OF ESG ON CORPORATE INVESTMENT RISK	528
He Fakun RESEARCH ON THE APPLICATION OF PROJECT MANAGEMENT IN MARKETING PRACTICE	529
Liu Qiming TECHNOLOGIES OF DIGITAL CONVERGENCE IN ENTERPRISE MANAGEMENT - SAMSUNG CASE AS A DIGITAL CONVERGENCE LEADER	530
ІНЖЕНЕРНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ	
Батюк Л.М., Батюк М.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ «АКАДЕМІЇ NEW HOLLAND» В СУМСЬКОМУ НАУ	531
Безбородько В. В. СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ НАДІЙНОСТІ ЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ ПРОМИСЛОВИХ СПОЖИВАЧІВ	532
Васильченко О.В. ЯКІСНІ ПОКАЗНИКИ РОБОТИ СІВАЛКИ ТОЧНОГО ВИСІВУ ПРОСАПНИХ КУЛЬТУР	533
Васильченко О.В. СКЛАДОВІ ЯКІСНОГО ПОСІВУ СІВАЛКОЮ ТОЧНОГО ВИСІВУ	534
Ігнатенко О.С. ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА МТА	535
Ігнатенко О.С. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЗА ДОПОМОГОЮ СИСТЕМ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА: ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАШИННО-ТРАКТОРНИХ АГРЕГАТІВ	536
Ігнатенко О.С. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАШИННО-ТРАКТОРНИХ АГРЕГАТІВ ВПРОВАДЖЕННЯМ СИСТЕМ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА	537
Кибальник О.М. ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ПАРАЛЕЛЬНОГО ВОДІННЯ В ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ	538

Кибальник О.М. АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ВПРОВАДЖЕННЯМ СИСТЕМИ ПАРАЛЕЛЬНОГО ВОДИННЯ	539
Лисенко С.О. ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА ПРИ ВИРОЩУВАННІ СОНЯШНИКУ	540
Лисенко С.О. ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОЩУВАННЯ СОНЯШНИКУ З ВИКОРИСТАННЯМ МАШИННО- ТРАКТОРНОГО ПАРКУ	541
Луценко С.А. ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ЗАСОБІВ АВТОМАТИЗАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ МАШИНО- ТРАКТОРНИМ АНРЕГАТОМ.....	542
Луценко С.А. АВТОМАТИЧНЕ КЕРУВАННЯ РУХОМ МТА ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ПОТОЧНОГО МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ.....	543
Неплій С.А. АНАЛІЗ СИСТЕМ ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ НА ОСНОВІ ВІДНОВЛЮВАННИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ..	544
Бортун В.А. ХАРАКТЕР РОЗПОДІЛУ РОСЛИННИХ РЕШТОК ЗА ЗЕРНОЗБИРАЛЬНИМ КОМБАЙНОМ. ВАЖЛИВІСТЬ ТА ВПЛИВ НА ТЕХНОЛОГІЮ ВИРОЩУВАННЯ	545
Ібрагімов М.Е. РЕКОНСТРУКЦІЯ ЕЛЕКТРОМЕРЕЖІ З РОЗРОБКОЮ МОНТАЖУ КТП.....	546
Макурін Д.О. РЕКОНСТРУКЦІЯ ЕЛЕКТРОМЕРЕЖІ З МОДЕРНІЗАЦІЄЮ ПОВІТРЯНИХ ЛІНІЙ	547
Пимоненко Б.В. ПРОЦЕС МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ІСНУЮЧИХ ЕЛЕКТРИЧНИХ СИСТЕМ ОСВІТЛЕННЯ МАЙСТЕРНІ	548
Тесленко О.В. ОПТИМІЗАЦІЯ РУХУ МАШИННИХ АГРЕГАТІВ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МЕХАНІЗОВАНИХ АГРОТЕХНОЛОГІЙ.....	549
Ткаченко А.В. ПРОБЛЕМИ ВІДНОВЛЕННЯ ДЕТАЛЕЙ МАШИН.....	550
Чубенко С.В. РОЛЬ ҐРУНТОЗАХИСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СИСТЕМАХ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА	551
Чубенко С.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ҐРУНТОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СИСТЕМАХ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА	552
Василенко М.А. КРИТИЧНІ ВІДМІННОСТІ МІЖ ГВИНТОВИМИ ТА ПОРШНЕВИМИ ПОВІТРЯНИМИ КОМПРЕСОРАМИ	553
Павловський С.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПОСІВУ ЗА ДОПОМОГОЮ КОМБІНОВАНОЇ СІВАЛКИ JUNKKARI	554
Доценко А.О. ЗМІЦНЕННЯ МЕТАЛОРІЗУЮЧИХ ІНСТРУМЕНТІВ КОМБІНОВАНИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ ЕЛЕКТРОІСКРОВОГО ЛЕГУВАННЯ.....	555
Великород Д.С. АВТОМАТИЗАЦІЯ ТЕПЛИЦЬ – СУЧАСНА СИСТЕМА МІКРОКЛІМАТУ	556
Білий О.Є. ТЕХНОЛОГІЧНІ МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗНОСОСТІЙКОСТІ РОБОЧИХ ОРГАНІВ ҐРУНТООБРОБНИХ МАШИН	557
Ребрій А.М. КОМП'ЮТЕРНА ГРАФІКА - ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЗНАЬ СТУДЕНТІВ	558
Рибенко І.О. КОМП'ЮТЕРНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРИ ВИКЛАДАННІ ГРАФІЧНИХ ДИСЦИПЛІН	559

ФАКУЛЬТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Бабенко Б.В. РОЗШИРЕННЯ АСОРТИМЕНУ КРУАСАНІВ	560
Бабенко Б.В., ЗАСТОСУВАННЯ ХАРЧОВИХ ВОЛОКОН У ТЕХНОЛОГІЇ М'ЯСОПРОДУКТІВ.....	561
Бабаєва К.З.РОЗРОБКА СТІЙКОЇ ТЕХНОЛОГІЇ МОРОЗИВА НА ОСНОВІ ТРАДИЦІЙНИХ ДЛЯ УКРАЇНИ КОРЕНЕПЛОДІВ	562
Бережний О.СТІЙКА ТЕХНОЛОГІЯ ВИРОБНИЦТВА М'ЯСНИХ СНЕКІВ ІЗ ВТОРИННОЇ М'ЯСНОЇ СИРОВИНИ.....	563
Буяло Е.С. НОВІ ПІДХОДИ ДО ЛІКУВАЛЬНОГО ХАРЧУВАННЯ	564
Буяло Е.С., ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ НА БЕЗПЕЧНІСТЬ ВИРОБІВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ	565
Буяло Є.С., Подлесний А.В., ВПЛИВ СИРОПІВ З ДИКОРΟΣЛИХ ЯГІД НА ОРГАНОЛЕПТИЧНИЙ БУКЕТ М'ЯКОГО СИРУ.....	566
Веретеннікова А. В. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ РОБОТИ ТА ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ПАРОКОНВЕКТОМАТУ	567
Веретеннікова А. В. СУТЬ ПРОЦЕСУ ШОКОВОГО ЗАМОРОЖУВАННЯ ТА ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ	568
Винник А. О. БЕЗВІДХОДНЕ ВИРОБНИЦТВО В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	569
Винник А. О. УСТАТКУВАННЯ СОКОВОГО ВИРОБНИЦТВА.....	570
Винник А.О.ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВИЗНАЧЕННЯ ВМІСТУ БІЛКУ В ХАРЧОВИХ ПРОДУКТАХ ЗА МЕТОДАМИ ДЮМА ТА К'ЄЛЬДАЛЯ	571
Головач А. Л.ОСОБЛИВОСТІ ХАРЧУВАННЯ ЛЮДЕЙ ПРИ ДІСТІ №1.....	572
Головач А.Л., ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	573
Демидова Є.В., Суханов Д.А., ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ПОРОШКУ З КАЛИНИ У ВИРОБНИЦТВІ М'ЯКОГО МОРОЗИВА	574
Дзюба Я. С. РОЗРОБКА ЗАПІКАНКИ СИРНОЇ З ДОДАВАННЯМ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ.....	575
Івашина С.А., ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНОЛЕПТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ КОМБІНОВАНИХ М'ЯСНИХ ХЛІБІВ.....	576
Ілляшенко Я.І., ВИКОРИСТАННЯ ГОРОБИНИ ЧОРНОПІДНОЇ В ЯКОСТІ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ДЖЕРЕЛА ПРОДОВОЛЬЧОЇ СИРОВИНИ.....	577
Крутась А.В. ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В ПІЦЕРІЇ.....	578
Крутась А.В., ЇСТІВНІ ПОКРИТТЯ ДЛЯ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ	579
Кукава Р.М. ХАРЧОВІ ВОЛОКНА ЯК СКЛАДОВА ZERO-WASTE СТРАТЕГІЇ В ТЕХНОЛОГІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	580
Курант Д.В. МЕТА ТА ПРИНЦИП РОБОТИ МАШИН ДЛЯ ОБЧИЩЕННЯ КОРЕНЕПЛОДІВ ТА БУЛЬБ.....	581
Курант Д.В.ТЕХНОЛОГІЯ ТА ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА КАВИ.....	582
Кучерина О. О. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СПОСОБІВ СУШІННЯ ПАСТИЛИ	583

Кучерина О. О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ВИКОРИСТАННІ СУ-ВІД	584
Кіншаков Д.В., Буяло Є.С.ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПАКОВКИ ДЛЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ	585
Мордвяник Т.А. ВИКОРИСТАННЯ ГРИЛІВ У РЕСТОРАННІЙ СФЕРІ	586
Мордвяник Т.А. ХАРАКТЕРИСТИКА МАШИНИ УКРАЇНСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ДЛЯ НАРІЗАННЯ ГАСТРОНОМІЧНИХ ПРОДУКТІВ.....	587
Мордвяник Т.А. ХАРАКТЕРИСТИКА СКОВОРІД РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	588
Мордвяник Т.А.ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСУДОМИЙНОЇ МАШИНИ ПЕРІОДИЧНОЇ ДІЇ ММУ-500.....	589
Нагорний Я.В., ВИКОРИСТАННЯ КІНОА СОРТУ КВАРТЕТ ПРИ ВИГОТОВЛЕННІ БЕЗГЛЮТЕНОВОГО ХЛІБА	590
Носачова О.О. ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА СІЧЕНИХ НАПІВФАБРИКАТІВ	591
Носик М.І., СПОСІБ ПЕРЕРОБКИ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ПОХІДНИХ ПРОДУКТІВ ШОВКОВИЦІ	592
Одінцов С.М.,ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ БІЛКА НАСІННЯ КОНОПЕЛЬ НА ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ СИРНОГО ПРОДУКТУ	593
Пекельник Р. Д. ГРИЛІ, ПЕЧІ, ПАРОКОНВЕКТОМАТИ. ЗАСТОСУВАННЯ ТЕПЛООВОГО ОБЛАДНАННЯ В СУЧАСНІЙ РЕСТОРАННІЙ СПРАВІ	594
Пекельник Р. Д. ТЕПЛОВІ СПОСОБИ ОБРОБКИ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ТА ТЕПЛОВЕ УСТАТКУВАННЯ	595
Пономаренко А. В. ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ ОБРОБКИ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ	596
Попова А.О., ВИЗНАЧЕННЯ СПОСОБІВ ПІДВИЩЕННЯ ХАРЧОВОЇ ЦІННОСТІ НАПОЇВ НА ОСНОВІ КАВИ ...	597
Попова А.О.ТРАДИЦІЙНІ ТА НЕТРАДИЦІЙНІ ТЕПЛОВІ НАГРІВАЧІ В ХАРЧОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ	598
Пуригін І.О., ХАРЧОВІ ВОЛОКНА В ТЕХНОЛОГІЇ М'ЯКОГО СИРУ	599
Рева Є.І.АНАЛІЗ СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА МАРИНОВАНИХ М'ЯСНИХ НАПІВФАБРИКАТІВ.....	600
Савченко М.Ю.ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИГОТОВЛЕННЯ ВАРЕНОЇ КОВБАСИ КУРЯЧОЇ	601
Середа О.Г. ВИКОРИСТАННЯ ЦУКРОЗАМІННИКІВ У ВИРОБНИЦТВІ БІСКВІТНОГО НАПІВФАБРИКАТУ З БОРОШНОМ ІЗ ЦВІРКУНІВ.....	602
Сіробаба А.С.ОСОБЛИВОСТІ ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ЗМІШУВАННЯ	603
Соломка А.В.СПОЖИВЧІ ВЛАСТИВОСТІ ЗАМОРОЖЕНИХ НАПІВФАБРИКАТІВ	604
Спицький В.В., Шкарапуча Р.В. ЗАМОРОЖЕНІ НАПІВФАБРИКАТИ З РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ - АЛЬТЕРНАТИВА М'ЯСА	605
Суцок В. О.ХАРАКТЕРИСТИКА МАШИНИ МОК-250 ДЛЯ ОЧИЩЕННЯ КАРТОПЛІ ТА КОРЕНЕПЛОДІВ	606
Ткачук М.А., МОДЕЛЬ РАЦІОНАЛЬНОЇ ПЕРЕРОБКИ ПЛОДІВ АБРИКОСІВ	607
Тодерюк Д.В.,ВИКОРИСТАННЯ СТАРТОВИХ КУЛЬТУР В ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОБНИЦТВА СИРОВ'ЯЛЕНИХ М'ЯСНИХ ПРОДУКТІВ	608
Філон А. М. АЛЬТЕРНАТИВНІ БІЛКИ: КЛЮЧОВИЙ НАПРЯМОК СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ ...	609
Черняков В.А. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СОЧЕВИЦІ ТА БОРОШНА ЗЕЛЕНОЇ ГРЕЧКИ В ТЕХНОЛОГІЇ СНЕКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	610
Юнак В.М. ПРОДУКТИ ПЕРЕРОБКИ КАЛИНИ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ.....	611
Ярмош Т.А. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ОЖИНИ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА БАРВНИКІВ	612
Ярмош Т.А. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЯГІД БУЗИНИ ЧОРНОЇ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА БАРВНИКІВ ...	613
Ярмош Т.А.КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ТИПІВ АНТОЦΙΑНІВ	614
Ярмош Т.А.ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ПЛОДІВ СЛИВИ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА БАРВНИКІВ	615
ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ	
Абравіт О.В. РОЗІРВАННЯ ШЛЮБУ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ	616
Акташ Вейсел Ведат,Гюнеш Берфін. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ПЕРЕМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ.....	617
Акулін Д.О. ЦИФРОВІЗАЦІЯ АГРОСЕКТОРУ: СУЧАСНИЙ СТАН ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	618
Арістова І.В. ІНСТИТУЦІЙНА СКЛАДОВА ЮРИДИЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	619
Бенюх Д.С. СУЧАСНІ ВИДИ КРИМІНАЛІСТИЧНИХ ЕКСПЕРТИЗ	620
Бизюков М., Лисянська В. ЗАСТОСУВАННЯ ГАРАНТІЇ, ЯКА ПЕРЕДБАЧЕНА Ч.3 СТ.40 КЗПП УКРАЇНИ	621
Бойко В.Б. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ПОЛОЖЕНЬ СТАТТІ 365 ЦК УКРАЇНИ	622
Бойко Д.Ю. ЗАХИСТ СІМЕЙНИХ ПРАВ ТА ІНТЕРЕСІВ	623
Бондар Н.А., Сухонос Є.О. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВ ЛЮДИНИ.....	624
Брижань Ю.В. АКТИ МІЖНАРОДНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР ВПРОВАДЖЕННЯ ТРУДОВОЇ МЕДІАЦІЇ .	625
Великодна В. СПАДКУВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	626
Вільбой Д.О., Грушко В.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕРИТОРІЙ В РАЙОНАХ ОСУШЕННЯ ЗЕМЕЛЬ: АНАЛІЗ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	627
Гаврик С. І., Андреев В.С. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У СТАЛОМУ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	628
Гелеверя К.О. РЕТРИБУТИВНА ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ	629
Гончаров В.В. СТАНОВЛЕННЯ ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ В АНГЛІЇ	630
Гончарова А.Є. ПРОБЛЕМА ПОДІЛУ НЕПОДІЛЬНИХ РЕЧЕЙ ЯК СПІЛЬНОЇ СУМІСНОЇ ВЛАСНОСТІ ПОДРУЖЖЯ.....	631

Гурін Д.Т. ПРОБЛЕМИ ОХОРОНИ ПРАЦІ В ТРУДОВОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ	632
David Mercy Shekwolo. LEGAL ASSISTANCE IN PROTECTING THE RIGHTS OF INTERNALLY DISPLACED PERSONS	633
Добродумов О.І., Ахмедлі Е. ЩОДО ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ЕКОЛОГІЧНИХ МІГРАНТІВ	634
Довгаль А.В. ІНСТИТУТ ГРОМАДЯНСТВА УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ	635
Дорошенко С. Ю. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ПРАВА СПІЛЬНОЇ ЧАСТКОВОЇ ВЛАСНОСТІ	636
Дорошенко А.С. ЗАХИСТ ДІТЕЙ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ	637
Дручок Я.М. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВ ЗАХИСТУ ОБВИНУВАЧЕНОГО В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ	638
Дубовик І.І. СОЦІАЛЬНИЙ ВПЛИВ ЗЕМЕЛЬНОГО КОНТРОЛЮ	639
Євтушенко Д.В., Гончаров В.В. ЕКОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ ВІД ПІДРИВУ КАХОВСЬКОЇ ГЕС	640
Єременко А.С. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ДОПИТІВ НЕПОВНОЛІТНІХ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	641
Зеленський О.М. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АНТИКОРУПЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УКРАЇНІ	642
Зібров О.Ю. ПРАВОВА АКУЛЬТУРАЦІЯ: ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ	643
Зіль М.Л., Дубовик І.І. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ НЕСІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	644
Зінченко Є. О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРЕВАГИ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	645
Зленко С.М. ІСНУЮЧІ ПРОБЛЕМИ У ДОТРИМАННІ ПРОЦЕСУАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ ПРАВ УЧАСНИКІВ СПРАВИ В ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ	646
Йилмаз О. Чавушоглу М.Б. ЩОДО ПРАВОВОГО РЕЖИМУ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	647
Івченко Л. С. ПЕРЕПОНИ У ДОСТУПІ ДО ПРАВОСУДДЯ У СПРАВАХ ПРО ПРАВОПОРУШЕННЯ У СФЕРІ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	648
Канівець О.М., Бабич А.О. РОЛЬ ЗЕМЛЕУСТРОЮ В РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТА МІСЬКИХ ТЕРЕТОРІЙ	649
Канівець О.М., Коломієць М.В. ПОЄДНАННЯ НАЗЕМНОГО, СУПУТНИКОВОГО ТА ФОТОГРАММЕТРИЧНОГО ЗНІМАННЯ	650
Канівець О.М., Склярів В.Г. ЕКОЛОГІЧНА КРИЗА ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ВІЙНИ: ЗАГРОЗИ, НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ	651
Канівець О.М., Тельбіз М.М. ВПЛИВ ГЕОДЕЗІЇ НА ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ	652
Карпенко В.О. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ШЛЮБНОГО ДОГОВОРУ	653
Кішінець Ю.А. КЛАСИФІКАЦІЯ КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ У СФЕРІ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН	654
Клочко А.М. ЗЛОЧИНИ ПРОТИ ОСНОВ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	655
Ковальчук В.С. МОЖЛИВОСТІ БЕЗПІЛОТНИХ ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ҐРУНТІВ, ПОРУШЕНИХ ВНАСЛІДОК БОЙОВИХ ДІЙ	656
Колодненко А.В., Михайліченко М.А. ЕЛЕКТРОННІ ПЕТИЦІЇ: ДЕМОКРАТИЧНИЙ МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ ВЛАДИ І СУСПІЛЬСТВА, ЧИ НЕВИПРАВДАНІ ОЧІКУВАННЯ?	657
Костюченко Ю.С., Канівець О.М. ГЕОДЕЗИЧНІ МЕТОДИ В МІСТОБУДІВЕЛЬНОМУ ПРОЄКТУВАННІ: ТОЧНІСТЬ ТА НАДІЙНІСТЬ ВИМІРЮВАНЬ	658
Кравчук В.В. ГЕНЕЗА ПРИНЦИПУ ЗМАГАЛЬНОСТІ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ	659
Круподер К. А. ОСОБЛИВОСТІ ПОДІЛУ АВТОМОБІЛЯ, ЯКИЙ Є СПІЛЬНОЮ СУМІСНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПОДРУЖОЖА	660
Кубишкін Д.О. КРИМІНАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПРАВОПОРУШЕННЯ ПРОТИ ДОВКІЛЛЯ В УМОВАХ ОСОБЛИВИХ ПРАВОВИХ РЕЖИМІВ (НА ПРИКЛАДІ ЯПОНІЇ)	661
Кубрак О. В. НОТАТКИ З РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ ЧЕРЕЗ ЗБІЛЬШЕННЯ СТУПЕНЮ ІНКЛЮЗІЇ	662
Кузнецов А. С. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ПРАВОТВОРЧОСТІ	663
Кузьменко Н.К. ІНФОРМАЦІЙНІ ПРАВА ЛЮДИНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	664
Кулібаба О. О.ОКРЕМІ ПИТАННЯ АПЕЛЯЦІЙНОГО ОСКАРЖЕННЯ УХВАЛИ СУДУ ПЕРШОЇ ІНСТАНЦІЇ ПРО ВІДМОВУ У ЗАСТОСУВАННІ ЗУСТРІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	665
Куріцький Р.В. ВИДИ ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПОЛІТИЧНИХ ПАРТІЙ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПРИ ЇХ ЗАСТОСУВАННІ	666
Липченко О.С. ПРОЦЕСУАЛЬНИЙ СТАТУС ІНШИХ УЧАСНИКІВ ЦИВІЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ТА ЇХ ФУНКЦІЇ В ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ	667
Лисаченко І.А. ЕЛЕКТРОННІ ТОРГИ АРЕШТОВАНИМ МАЙНОМ: ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ	668
Лісовенко Н.О. ПОНЯТТЯ І СУТНІСТЬ ЗАКОНОДАВЧОЇ ВЛАДИ. ПАРЛАМЕНТ	669
Малова Д.І. ЗАСОБИ ПОДОЛАННЯ ЗЛОВЖИВАНЬ ПРОЦЕСУАЛЬНИМИ ПРАВАМИ У ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ УКРАЇНИ	670
Мельник В.В. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ВНУТРІШНІ ПЕРСПЕКТИВИ	671
Михайленко С.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВАДЖЕННЯ У СПРАВАХ ПРО ВСТАНОВЛЕННЯ ФАКТУ СПІЛЬНОГО ПРОЖИВАННЯ	672
Негреєв О.П. ВПЛИВ ВОЄННОГО СТАНУ НА ПОРЯДОК УКЛАДЕННЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ	673
Однороб В.С., Ляш І.М. ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОЇ КОНСТРУКЦІЇ «ПРИЗУПИНЕННЯ ДІЇ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ»	674
Олійник А.С. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАХОДІВ ПРОЦЕСУАЛЬНОГО ПРИМУСУ У ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ	675
Осіпова Я. В. СУДОВА ЕКСПЕРТИЗА ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ	676
Остапенко С.С. ЩОДО ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ПРАВ ДІТЕЙ В УМОВАХ ЗБРОЙНИХ КОНФЛІКТІВ	677

Першин Є., Мокренко В. СУТНІСТЬ ТА ПРАВОВА ПРИРОДА СОЦІАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	678
Петренко Я.О. ЗЕМЛЕУСТРІЙ ЗАБРУДНЕНИХ ТЕРИТОРІЙ	679
Поляков О.А., Капінос Н.О. ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ РОЗВИТКУ ЕРОЗІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	680
Резніков Р. Г., Дубовик І.І. СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ЗМІНИ ЦІЛЬОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ЗЕМЕЛЬ	681
Рожкова Л.І. «НОВОМОВА» РОСІЙСЬКОЇ ПРОПАГАНДИ ЯК ЗАСІБ СТВОРЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ РЕАЛЬНОСТІ	682
Світловський С. С. ПРОБЛЕМАТИКА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН ПУБЛІЧНОЇ СЛУЖБИ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ.....	683
Семенець Д.С., Михайліченко М.А. ЕЛЕКТРОННІ ВИБОРИ: СУЧАСНИЙ ІНСТИТУТ ДЕМОКРАТІЇ ЧИ ВТРАТА ДОВІРИ ВИБОРЦІВ	684
Синявін В.Л. РАЦІОНАЛЬНЕ ЗЕМЛЕВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНА ЗЕМЕЛЬ.....	685
Склярова А.Р., Капінос Н.О. РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ, ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО ПРОЦВІТАННЯ КРАЇНИ	686
Смоленко Є.Г. ОСОБЛИВОСТІ СУДОВОГО ЗАХИСТУ ПОРУШЕНИХ СПЕЦІАЛЬНИХ ПРАВ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАЧІВ	687
Снежко А.О. РАЦІОНАЛЬНЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ У СИСТЕМІ СУЧАСНОГО ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ .	688
Солдаткін І.В. ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВ ЛЮДИНИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТ ТА ГРОМАД	689
Солдаткін С.В. ПРАВО НА ДОСТУП ДО ПУБЛІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....	690
Сорока Ю. С. ПРОБЛЕМАТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН ПУБЛІЧНОЇ СЛУЖБИ В УКРАЇНІ	691
Суходуб Д.М., Капінос Н.О. ВИКОРИСТАННЯ БЕЗПІЛОТНИХ ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ ПІД ЧАС ВИКОНАННЯ ГЕОДЕЗИЧНИХ ЗНІМАНЬ	692
Сухоруков І.Ю. ОЗНАКИ ГЕНДЕРНО ОБУМОВЛЕНОГО НАСИЛЬСТВА.....	693
Тарасенко Д.С. ПРОБЛЕМА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	694
Ткаченко К.Л. СПАДКУВАННЯ ЗА ЗАКОНОМ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ СПОРІВ МІЖ СПАДКОЄМЦЯМИ	695
Токарева В.В. ЦИФРОВА КОМПЕТЕНТНІСТЬ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	696
Тягушев Д.С. ПРЕЗУМПЦІЯ НЕВИНУВАТОСТІ В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРАВІ	697
Удовенко Р.П. ЩОДО ВЕРХВЕНСТВА ПРАВА ДЛЯ ЗАХИСТУ ДОВКІЛЛЯ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .	698
Хвостик Я.В. ЩОДО ОРЕНДИ ЗЕМЛІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	699
Хобленко В.І. ОСОБЛИВОСТІ СПАДКУВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	700
Хомініч М.С. ВІДКРИТТЯ ПРОВАДЖЕННЯ У ЗЕМЕЛЬНО-МАЙНОВИХ СПОРАХ: ОСОБЛИВОСТІ ПРАВАЗАСТОСОВЧОЇ ПРАКТИКИ СУДІВ ЗАГАЛЬНОЇ ЮРИСДИКЦІЇ.....	701
Чевгуз А.В. СТРОКИ В ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ ТА ЇХ ОСОБЛИВОСТІ.....	702
Шаповаленко О.Б. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ МІЖНАРОДНОЇ БЕЗПЕКИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ	703
Шевченко В.В. ОРГАНИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	704
Шендрик А.О. ЦИФРОВА ОСВІТА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	705
Шульженко А.В. КРИМІНАЛІСТИЧНІ ОБЛІКИ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ЦИВІЛЬНИХ ТА АДМІНІСТРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ ЗА УЧАСТЮ АДВОКАТІВ	706
Явтушенко Д.С., Скляр Ю.Л. ВИКОРИСТАННЯ GIS – ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА	707
Прокопенко Н. І СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	708

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ

Банькодуд В.О., студ. 1м курсу ФЕiМ
Науковий керівник: доц. Н. Г. Маслак
Сумський НАУ

Для малого та середнього бізнесу ліквідність має вирішальне значення для успішної діяльності. Залежно від ліквідності готівку можна розділити на чотири категорії. До першої відносять грошові кошти, які легко і швидко можна конвертувати в будь який інший актив. Друга категорія включає дебіторську заборгованість до 12 місяців, а третя включає запаси, ПДВ і незавершене виробництво. Необоротні кошти складають четверту категорію. Загальна ліквідність підприємства визначається вартістю кожного виду наявних активів. Дебіторська та кредиторська заборгованість є важливими складовими грошового потоку підприємства, причому дебіторська заборгованість - це додаткові кошти, а кредиторська - зобов'язання перед партнерами. Під час воєнного стану багато підприємств зіткнулися з проблемами ліквідності через те, що керівники вилучали кошти для їх збереження. Це призвело до погіршення показників ліквідності та збільшення строків погашення короткострокової кредиторської заборгованості. Через три місяці після початку повномасштабного вторгнення ділова активність частково відновилася, але політика управління ліквідністю змінилася. Фінансова політика спрямована на акумулювання коштів для погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками, забезпечення логістики та безперебійності бізнес-процесів. Відсутність доступних позик від банківських установ створили нові фінансові моделі, що призводить до ведення бізнесу за рахунок власних коштів. У таких умовах показники ліквідності стають найвищими та мінімізують ризики неплатоспроможності перед постачальниками. Під час кризи малі та середні підприємства (МСП) стикаються з проблемою підтримки платоспроможності через брак ліквідних коштів. Це пов'язано зі зниженням попиту на товари та послуги, затримками платежів, загальним скороченням фінансування. Фінансове планування та управління ризиками також мають вирішальне значення для аналізу фінансових можливостей підприємства, визначення пріоритетних напрямків діяльності, скорочення витрат та раціоналізації бізнес-процесів. Для утримання працівників також важливі своєчасна оплата праці та демонстрація стабільного становища на ринку та платоспроможності. Для забезпечення стабільності малих підприємств під час воєнного стану важливо управляти фінансовими ресурсами та контролювати рух коштів. Допомогти можуть альтернативні джерела фінансування, такі як цільові державні програми чи додаткові кредити. Проте в умовах скорочення обсягів кредитування банківськими установами та зростання відсоткових ставок державна підтримка є пріоритетним способом підтримки платоспроможності малого та середнього підприємництва. У рамках реалізації стратегії підтримки платоспроможності суб'єктів господарювання можна виділити наступні програми підтримки бізнесу:

1. На час надзвичайного стану продовжено державну програму «Доступні кредити 5-7-9%», яка надає можливість малому та середньому бізнесу отримати доступ до кредитних ресурсів до 60 млн грн з державною компенсацією відсотків. Програма зменшує суму відсотків, яку малий бізнес повинен сплачувати під час війни, до 0% і вимагає лише 50% від суми основного боргу, як забезпечення кредиту. Решта кредиту підлягає державній гарантії, що формує механізм компенсації процентних платежів.

2. На державному рівні та в окремих регіонах реалізовано програму підтримки зайнятості внутрішньо переміщених осіб. Суб'єкти малого та середнього підприємництва, які наймають цих громадян, мають право на компенсаційні виплати, які визначаються виходячи з частки витрат на оплату праці та фінансуються з державного бюджету за рахунок коштів резервного фонду.

3. Державна програма підтримує переміщення бізнесу з зон конфлікту в безпечніші регіони на заході України. Програма забезпечує організаційну підтримку для вибору нових місць, персоналу та сприяння переміщенню співробітників.

4. Урядова програма безповоротних грантів є частиною державної програми цифровізації та доступна підприємцям для створення та розвитку власного бізнесу. Розмір гранту залежить від виду економічної діяльності і становить від 250 тис. до 8 млн. грн.

5. У період воєнного стану уряд реалізовував різноманітні програми зі спрощення оподаткування та здешевлення бізнесу для малих і середніх підприємств. Ці програми спрямовані на підтримку бізнесу шляхом скасування фіскальних перевірок та забезпечення загального спрощення розрахунків бізнесу за сплатою податків та інших обов'язкових платежів.

Така регулярна підтримка сприяє стабілізації діяльності малих і середніх підприємств, що позитивно впливає на їх платоспроможність. Суб'єктам малого та середнього бізнесу в умовах військового стану необхідно зосереджуватися на вдосконаленні внутрішніх виробничих процесів та здійснювати постійну оптимізацію своїх витрат для забезпечення власної платоспроможності.

ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У РЕАЛІЯХ ВІЙНИ

Басенкова Т.Г., студ. 2 курсу ФБС
Науковий керівник: к.е.н., доц. І.В. Шалигіна
Сумський НАУ

Війна в Україні негативно вплинула на сільськогосподарський сектор. Багато підприємств зазнали руйнувань, втратили техніку та обладнання, а також стикаються з проблемами з логістикою та збутом продукції. В таких умовах інвестиції відіграють важливу роль у відновленні та розвитку аграрної сфери економіки. Інвестиції можуть використовуватися для придбання нової техніки та обладнання, відновлення пошкоджених об'єктів інфраструктури. Існує ряд джерел інвестицій, такі як: державні програми підтримки, міжнародні фінансові організації, приватні інвестори. В сучасних умовах практично усі інвестиційні процеси в Україні є значно ризиковими для інвесторів. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій регулярно проводить опитування українських підприємців різних сфер щодо інвестиційної ситуації в Україні. Згідно з результатами опитування у 2022-2023 роках майже 60% респондентів вбачають політичну ситуацію як суттєву перешкоду для інвестування, розуміючи під цим військові дії та їхні наслідки для успішного ведення бізнесу. Для зменшення вказаних ризиків ключовою є уважна оцінка інвестиційних проектів, розробка ефективних бізнес-планів та залучення досвідчених фахівців для їх реалізації. Згідно з дослідженням, що було проведене Європейською Бізнес Асоціацією, встановлено зміни загального індексу інвестиційної привабливості України (в порівнянні із другою половиною 2022 року), впав у 2023 році до 2,48 балів із 5,0.

З прийняттям Верховною Радою України в 2023 році Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями». Відповідно його поява пов'язана із проблемами, які пов'язані з вимогами щодо полегшення та покращання ефективності інвестиційних проектів. При цьому головною метою стало покращення загальної інвестиційної привабливості України та суб'єктів господарювання.[1]

Найбільші інвестиції до України за 2022-2023 роки надійшли з Німеччини, США, Польщі, Швейцарії та Великої Британії. Німеччина є найбільшим інвестором в Україну з 2014 року. У 2023 році обсяг німецьких інвестицій в Україну склав 1,5 млрд.дол. США. Німецькі інвестиції спрямовані в основному на енергетичний сектор, а також на машинобудування, хімічні та фармацевтичні галузі. США є другим за величиною інвестором в Україну. У 2023 році обсяг американських інвестицій в Україну склав 1,2 млрд.дол. США. Американські інвестиції спрямовані в основному на ІТ-сектор, а також на енергетику, телекомунікації та виробництво. Польща є третім за величиною інвестором в Україну. У 2023 році обсяг польських інвестицій в Україну склав 900 млн.дол. США. Польські інвестиції спрямовані в основному на торгівлю, виробництво та сільське господарство. Швейцарія є четвертим за величиною інвестором в Україну. У 2023 році обсяг швейцарських інвестицій в Україну склав 700 млн.дол. Швейцарські інвестиції спрямовані в основному на фінансові послуги, а також на енергетику та телекомунікації. Велика Британія є п'ятою країною-інвестором в національну економіку України. У 2023 році обсяг британських інвестицій в Україну склав 600 млн.дол. США. Британські інвестиції спрямовані в основному на ІТ-сектор, а також на енергетику та виробництво. [2]

Згідно з даних Державної служби статистики України, у 2023 році внутрішні інвестиції в економіку України становили 10,8% ВВП. Цей показник є одним з найнижчих у Європі.[3] Політична нестабільність в країні посідає перше місце серед чинників, що негативно впливають на інвестування в Україні, на другому місці знаходяться корупція та слабка судова система.

Таким чином, в умовах війни інвестиції є одним з найважливіших факторів відновлення та розвитку економіки України. Покращення інвестиційного клімату – це складне завдання, яке потребує значних зусиль з боку влади та бізнесу. Держава та приватні інвестори повинні співпрацювати для того, щоб забезпечити підприємства необхідними фінансовими ресурсами. Важливим напрямком є також підвищення рівня довіри до України як інвестиційного центру. Це може бути здійснено шляхом проведення ефективної інформаційної політики, залучення міжнародних організацій до оцінки інвестиційного клімату в Україні. В результаті заходи, спрямовані на створення сприятливого інвестиційного клімату, будуть сприяти залученню інвестицій в національну економіку країни, а це в свою чергу допоможе країні економічно зростати та підвищувати рівень життя суспільства.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями: Закон України від 09 серпня 2023 р. № 3311-IX/ Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3311-20#Text> (дат звернення: 03.04.2023)
2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення: 04.04.2023)
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 04.04.2023).

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ТА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ: ОЦІНКА КОРПОРАТИВНИХ РИЗИКІВ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ VALUE-AT-RISK

Грабар В., аспірант 2 курсу ФЕіМ
Науковий керівник: проф. С.М. Фролов
Сумський НАУ

Останнім часом значення управління ризиками у корпоративному секторі значно зросло. Це пояснюється не лише поширенням глобалізації і, відповідно, збільшенням впливу негативних факторів на діяльність компаній, але й зростанням вимог до розкриття звітності (наприклад, за Актом Сорбенса-Окслі, Директивою Європейської комісії стосовно контролю за діяльністю публічних компаній та іншими актами). Усе це вимагає більш вдосконалених корпоративних систем управління ризиками. Крім того, зростання грошових потоків, швидке поширення інформації та прискорення обороту коштів надають ринковим ризикам мультиплікативний ефект. "Вартість під ризиком" (VaR) - це міра, що оцінює в грошовому вираженні максимальні можливі втрати при певному рівні ймовірності розподілу факторів, які впливають на вартість активів. Методологія VaR допомагає отримувати комплексні показники корпоративного ризику, які враховують вплив різноманітних ризикових факторів на діяльність компанії та сприяють кращому розумінню ними керівництвом підприємства, що, в свою чергу, призводить до підвищення ефективності управлінських рішень. Використання такої методології надає підприємству можливість вирішувати такі завдання:

1. Формування резервів: За сутністю, цей підхід визначає максимальний рівень можливих втрат підприємства при встановленій ймовірності, що дозволяє створювати необхідні резерви для покриття ризиків. Таким чином, керівництво може гарантувати, що можливі втрати підприємства будуть компенсовані за рахунок цих резервів з високим рівнем впевненості.

2. Оцінка ризикованості напрямків бізнесу: Інтегральні показники ризику дозволяють обчислити не лише загальний ризик підприємства, але й ризик окремих підрозділів та напрямків бізнесу. Це дозволяє визначати рівень ризику окремих частин бізнесу та оцінювати їх ефективність з точки зору відношення доходів до ризику.

3. Розробка ефективної стратегії управління ризиком: Керівництво компанії може оцінювати якість заходів з управління ризиками та вибирати ті, що призводять до найбільшого зниження ризику за мінімальних витрат.

4. Інвестиційна прозорість підприємства: Інтегральні оцінки ризику надають найповнішу інформацію про рівень ризику та якість управління ризиками на підприємстві. Така прозорість дозволяє залучати більше інвестицій.

Давайте розглянемо, як підприємство може використовувати показник "вартість під ризиком". Наприклад, візьмемо два показники ефективності функціонування компанії: прибуток і грошовий потік. Показник прибутку безпосередньо впливає на ціну акцій компанії на ринку і використовується для оцінки її вартості. Прибуток, у свою чергу, залежить від різних ризикових факторів, з якими стикається компанія.

Тому, крім величини прибутку, необхідно приділяти увагу його волатильності. Якщо відома залежність між зміною прибутку і ризиковими факторами, компанія може сформулювати відповідні резерви та оптимізувати структуру свого капіталу. Для оцінки ступеня впливу ризику на прибуток можна використовувати показник "Earnings-at-Risk" (EaR) — це максимальна величина, на яку може змінитися сума прибутку від очікуваного значення протягом розрахункового періоду з заданою ймовірністю. Наприклад, якщо квартальний показник прибутку під ризиком із довірчою ймовірністю 95% становить 10%, це означає, що протягом кварталу прибуток підприємства не зменшиться більше, ніж на 10% з ймовірністю 95%.

При розрахунку показників, аналогічних EaR і CFaR, компанії можуть зіткнутися з значними методологічними викликами. Обмеженість інформації щодо минулих фінансових результатів та ризиків ускладнює використання аналітичних методів, що застосовуються для оцінки VaR портфелів фінансових інструментів. Для подолання цих труднощів ефективним є підхід на основі імітаційного моделювання, який полягає у використанні імітаційної моделі підприємства для оцінки впливу ризикових факторів на фінансові показники. Ця модель базується на "карті ризиків", яка відображає динаміку діяльності компанії за декілька базових періодів.

Основними складовими такої моделі є балансові показники, такі як обсяги запасів сировини, грошові кошти та рівень заборгованості перед кредиторами та дебіторами. За допомогою цих показників формується динаміка ефективності функціонування підприємства, таких як обсяги виробництва, виручка, прибуток та грошові потоки. Після побудови моделі генеруються сценарії розвитку системи для небажаних подій, що дозволяє розрахувати кількісні оцінки як окремих ризиків, так і загального значення для всього підприємства.

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКАМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Гриб Є., аспірант 3 року навчання ФЕiМ
Науковий керівник: проф. Геєнко М.М.
Сумський НАУ

Ризики в аграрному секторі економіки спричинили значне зниження рівня виробництва та доходів. Найважливіша невирішена проблема, яка стримує розвиток агропромислового виробництва, є невідпрацьованість механізму ідентифікації потенційних ризиків аграрних підприємств в Україні та світі. Саме це призвело до зниження ефективності сільського господарства та до значного спаду агропромислового виробництва.

Запобігання ризикам сталого розвитку аграрного сектору економіки вимагає комплексного підходу, який включає оцінку ризиків, розробку стратегій їх пом'якшення та підтримку сталих практик. Ось кілька кроків, які можуть допомогти мінімізувати ризики та забезпечити стабільний розвиток аграрного сектору економіки: моніторинг та оцінка ризиків, різноманітність культур і практик, управління водними ресурсами, підтримка органічних та сталих практик, страхування ризиків, інвестиції в інновації, освіта та тренінг, підтримка локальних ринків, участь у міжнародних програмах. Запобігання ризикам сталого розвитку в аграрному секторі вимагає координації та співпраці між урядом, фермерами, науковцями та бізнесом для забезпечення довгострокового зростання та стабільності.

Удосконалення управління фінансовими ризиками в аграрному секторі для забезпечення сталого розвитку потребує розробки та впровадження комплексних стратегій та заходів. Основні напрямки удосконалення управління фінансовими ризиками в аграрному секторі включають наступні:

1. Розробка стратегічних планів, які враховують фінансові ризики та їхній вплив на аграрний сектор, а також визначення індикаторів ризиків та їхній моніторинг.
2. Диверсифікація діяльності аграрних підприємств, зокрема вирощування різних культур і порід тварин, для зменшення залежності від одного виду продукції та підвищення стійкості до зовнішніх факторів ризику.
3. Використання страхових полісів для захисту від різноманітних ризиків, зокрема погодних умов, захворювань тварин або рослин, та коливань цін.
4. Створення резервів для покриття непередбачених витрат, таких як збитки від несприятливих погодних умов або інших непередбачуваних подій.
5. Впровадження передових технологій та інновацій, які можуть підвищити ефективність виробництва та зменшити ризики, пов'язані з якістю продукції та врожайністю.
6. Ретельне планування фінансових ресурсів, включаючи прогнозування доходів і витрат, для забезпечення ліквідності та фінансової стабільності.
7. Удосконалення управління ризиками в ланцюгу постачання для мінімізації фінансових втрат від затримок або перебоїв у постачанні.
8. Навчання керівників аграрних підприємств методам управління ризиками та фінансовими процесами.
9. Підтримка з боку держави у вигляді пільг, програм підтримки та регуляторної допомоги для мінімізації фінансових ризиків в аграрному секторі.
10. Встановлення партнерства із міжнародними організаціями та експертами, щоб отримати доступ до новітніх знань і практик в управлінні ризиками.

Комплексний підхід до управління фінансовими ризиками в аграрному секторі є ключем до забезпечення сталого розвитку галузі та підвищення її конкурентоспроможності. Це означає, що необхідно враховувати різноманітні аспекти ризиків, з якими зіштовхуються сільськогосподарські підприємства, такі як погодні умови, коливання цін на продукти, фінансові ризики та інші.

Управління ризиками в аграрному секторі є ключовим аспектом забезпечення стабільності й ефективності господарювання. Оскільки сільське господарство піддається впливу різноманітних зовнішніх факторів, таких як погодні умови, коливання цін на сільськогосподарську продукцію, зміни на ринках, політичні чинники тощо, необхідно застосовувати широкий спектр інструментів та стратегій для зменшення ризиків та забезпечення стійкості бізнесу.

Крім того, важливо розробити комплекс заходів для зниження фінансових ризиків на рівнях держави та регіону. Це може включати в себе створення спеціальних програм страхування для аграрних виробників, розробку фінансових інструментів для зменшення валютного ризику, а також підтримку інвестицій в інфраструктуру та технології для забезпечення сталого розвитку галузі. Загалом, ефективне управління ризиками в аграрному секторі вимагає комплексного підходу, включаючи застосування аналітичних інструментів, розробку стратегій та політик, а також співпрацю між державними і приватними суб'єктами господарювання.

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Дмитренко О.С., аспірант I курс
Науковий керівник доц. Харченко Т.О.
Сумський НАУ

Управління ресурсами місцевого бюджету є важливою частиною системи управління місцевим розвитком. Планування доходів і видатків місцевого бюджету дає можливість задовольнити потреби громадян. Предметом управління ресурсами місцевого бюджету є формування та використання всіх видів фінансових ресурсів, планування, реалізація та контроль фінансових потоків. Діяльність органів управління із залучення коштів до місцевого бюджету пов'язана з діяльністю суб'єктів управління центральних органів державної влади, зокрема: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України, Національний банк України, Рахункова палата, Державна казначейська служба України [1, с. 88-89].

Серед найважливіших характеристик ефективного використання інструментів управління ресурсним забезпеченням місцевого бюджету відомі такі.

- ✓ підвищення результативності та ефективності за рахунок кругообігу капіталу, який залишається на території з тією ж метою в майбутньому;
- ✓ підвищення якості проектів, оскільки інвестиції мають окупитися;
- ✓ покращення доступу до різноманітних фінансових інструментів для впровадження політики та участі приватного сектору та експертів;
- ✓ скорочення «залежності від субсидій» і залучення підтримки (і фінансування) приватного сектору для досягнення цілей місцевого розвитку.

Для кращої координації ресурсів місцевого бюджету для місцевого розвитку важливо повністю переглянути роль державного та місцевих бюджетів. Існує ризик втрати можливостей через погане планування фінансових інструментів, що призведе до меншого прибутку та позитивного впливу. Хоча ефект покращення є дуже важливим, рух угору має бути не єдиною метою місцевої влади, а кінцевим економічним ефектом від проекту та вигодою для громади.

Мета левериджу підриває діяльність фінустанов, оскільки великі кошти не показують, що проект хороший для компанії, а лише показують, що він привабливий для приватного сектора. Зосередження уваги на перевагах може призвести до надмірного використання фінансових інструментів і підрвати принцип підтримки муніципальної участі. Фінансові інструменти можуть бути пов'язані один з одним та з іншими формами внутрішньої допомоги розвитку: гарантії позик; приватного капіталу (акціонерного капіталу, власного капіталу, часткового капіталу); програм технічної допомоги, котрі безпосередньо пов'язані із залученням фінансування та зниженням ризику проекту. Врахування окреслених складових дозволяє розробити інтегрований план, який включає частини, що можуть фінансуватися з різних джерел [2].

Деяка фінансова допомога може надаватися безпосередньо одержувачам, наприклад програми технічної допомоги. Для загальної картини також мають бути враховані субсидії з державного бюджету, оскільки їх можна поєднувати з фінансовими інструментами для зменшення витрат на інвестиційні проекти та зменшення фінансового ризику інвестора. Оцінка інструментів управління забезпеченням ресурсами місцевих бюджетів включає такі основні етапи.

- аналіз «прогалін», інвестиційної ситуації та інвестиційних потреб на внутрішньому ринку;
- оцінка приросту вартості фінансових інструментів;
- подальша оцінка державних і приватних ресурсів;
- очікуваний ефект левериджу;
- досвід використання подібних інструментів, аналіз ситуації;
- інтеграція розробленої інвестиційної стратегії, визначених фінансових продуктів, кінцевих бенефіціарів і, якщо необхідно, субсидій; опис очікуваних результатів і фінансової ситуації; досягти мети;
- перегляд оцінки «за фактом» та її оновлення під час впровадження.

Підсумовуючи зазначимо, що конкурентна перевага кожної громади полягає у використанні унікальних матеріальних і нематеріальних ресурсів та забезпечується здатністю регіонального менеджменту ефективно інтегрувати місцеві органи влади у планування ресурсного забезпечення для покращення своєї конкурентної позиції. При цьому жоден із ресурсів та інструментів розвитку громади не є унікальним чи незамінним. Тому управлінська діяльність органів місцевого самоврядування у сфері внутрішнього розвитку повинна бути зосереджена на найкращому поєднанні ресурсів та інструментів, які дозволяють перетворити короткострокові конкурентні переваги на довгострокові стійкість у процесі сталого розвитку до суспільства.

Список використаних джерел:

1. Patytska, Kh. (2018). Land Payment in the System of Real Estate Taxation: Features of Charging in Ukraine and EU Countries. *World of Finance*, 4 (57), 86-98.
2. Волкова Н. І. Організаційно-економічні засади розвитку місцевих бюджетів в умовах реформування місцевого самоврядування. *Економіка і організація управління*. 2021. № 4 (44). С.158-167.

СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ

Долгов Є.А., студ. 1м курсу ФЕІМ,
Науковий керівник: к.е.н. доцент Л.О. Рибіна
Сумський НАУ

Безумовно, однією з основних потреб підприємства є його потреба в безпеці. Успіх підприємства залежить від ступеня захищеності його фінансів. Фінансові кризи на мікрорівні або макрорівні, ситуація у певному сегменті ринку, ступінь сумлінності партнерів – від усіх цих чинників залежить успіх діяльності підприємства. Певну нішу діяльності підприємства займає управління фінансовими ресурсами. Це напрямок діяльності в сучасних умовах набуває все більшої значущості в системі управління підприємством, оскільки від правильного управління фінансовими ресурсами підприємства, іншими словами, забезпечення належного рівня фінансової безпеки, залежить ступінь його економічної безпеки. Кожне підприємство має діяти на ринку таким чином, щоб забезпечити стійке зростання, стабільність результатів, запобігти перевитраті коштів, правильно оцінити загрози, вчасно скоригувати план, досягти виконання поставлених цілей (відповідно до стратегії підприємства). Наявність правильної стратегії та коректна діяльність відповідно до стратегії підприємства сприяють підтримці його стійкості та фінансової безпеки.

Фінанси в сучасному світі трансформувалися у потужний двигун економічних процесів, перетворившись з посередника відтворення на його основну ланку. Сутність фінансової безпеки у зв'язку з цим визначається як частина системи економічної безпеки. Відповідно, для забезпечення та підтримки сталого зростання підприємства, а також для формування позитивних результатів фінансової діяльності є наявність ефективної системи фінансової безпеки підприємства, яка має забезпечувати захист підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Фінансова безпека – це фінансовий стан підприємства, який характеризується його можливістю протистояти існуючим і та потенційним загрозам, та підтримується безперервним моніторингом та діагностикою небезпек, а також формуванням комплексу превентивних та контрольних заходів [1].

Головною метою фінансової безпеки підприємства є управління сукупністю фінансових ризиків з метою їх ліквідації та згладжування несприятливих результатів їхньої дії. Досягнення цієї мети забезпечується за допомогою вирішення безлічі завдань щодо створення умов для підтримки платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Однією із таких задач є розробка стратегії фінансової безпеки підприємства.

На вибір стратегії фінансової безпеки впливають ряд факторів. Так, стратегія фінансової безпеки підприємства визначається цілями та завданнями загальної стратегії розвитку. Наприклад, якщо підприємство націлене на інноваційний розвиток, відповідно, на залучення інвестицій, а значить – максимально «прозорої» фінансової звітності, дотримання фінансової дисципліни. Але якщо у підприємства цілі лежать у площині «тіньової» економіки, то фінансова стратегія буде прямо протилежною. Таким чином, роль стратегії забезпечення фінансової безпеки полягає у забезпеченні безперервності господарської діяльності за рахунок запобігання виникнення неплатоспроможності та кризового фінансового стану протягом усього періоду функціонування підприємства.

Стратегія фінансової безпеки підприємства як невід'ємна складова стратегії його розвитку, є механізмом вирішення двох основних проблем, які є характерними для будь-якого господарюючого суб'єкта, а саме: пошук оптимальної структури капіталу та побудова системи фінансового менеджменту. Значення оптимальної структури капіталу підприємства, що утворюється як збалансований грошовий потік від усіх видів діяльності, полягає у можливостях мінімізації ризиків фінансової незалежності. При цьому слід зазначити, що складні умови розвитку фінансової сфери та забезпечення фінансової безпеки, обумовлені світовою фінансово-економічною кризою, спонукають менеджмент багатьох вітчизняних підприємств до більш пильного аналізу можливих шляхів удосконалення системи фінансової безпеки, оскільки:

- 1) процес розробки напрямів удосконалення системи фінансової безпеки підприємства дозволяє максимально використовувати фінансові ресурси організації;
- 2) необхідність внесення коригувань до системи забезпечення фінансової безпеки потребує комплексного аналізу недоліків у діяльності підприємства.

Для підвищення фінансової безпеки можна запропонувати такі дії:

- коригування структури джерел фінансування у бік збільшення більш стабільних та скорочення найбільш короткострокових, а саме кредиторської заборгованості;
- зниження потреби у фінансових джерелах за рахунок позбавлення від непрацюючих активів та прискорення плинності кадрів.

Список літератури:

1. Краснокутська Н. С., Коптева Г. М. Дефініція поняття «фінансова безпека підприємства»: основні підходи та особливості. БІЗНЕС-ІНФОРМ 2019. № 7 URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-7_0-pages-14_19.pdf (дата звернення 09.04.2024).

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ ЯКОСТІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Ждек В. М., аспірант 2 року навчання ФЕіМ
Науковий керівник: проф. В. А. Борисова
Сумський НАУ

Вивчаючи господарювання на мікрорівні, можна констатувати, що стан природного середовища і природних ресурсів може впливати на вихід кінцевої продукції в бік її здешевлення, або, навпаки, сприяти зростанню витрат виробництва. Навколишнє природне середовище потребує виваженого науково обґрунтованого контролю над використанням, відтворенням, збереженням і природних ресурсів, що супроводжується повсюдним збільшенням суспільних екологічних витрат. Стосовно галузі сільського господарства необхідно підкреслити, що тільки ті сільські райони, де сільськогосподарська діяльність передбачає оптимальне поєднання екологобезпечних технологічних, хімічних, гідромеліоративних, біотехнічних напрямків інтенсифікації виробництва й аграрного природокористування будуть залишатися екологічно безпечними.

Нині вирішальним чинником забезпечення високих темпів соціально-економічного розвитку країни є науково-технічний прогрес, який супроводжується прискоренням вилученням природних ресурсів і збільшенням викидів шкідливих відходів виробництва в навколишнє природне середовище. У зв'язку з цим дуже гострою постає проблема посилення природоохоронної діяльності на підприємствах та здійснення страхування якості природних ресурсів [1].

У найбільш концентрованому вигляді екологічні проблеми в сільськогосподарському виробництві доцільно розглянути на прикладі функціонування підприємств переробної промисловості. Це можна пояснити тим, що переробні підприємства займають вагомe місце в індустріальному потенціалі села і суттєво впливають на екологічну складову життєдіяльності. Основними складовими навколишнього природного середовища, які зазнають шкоди з боку переробних підприємств, є:

- погіршення повітря внаслідок викидів газів різноманітного хімічного складу та концентрації з різних джерел;
- забруднення ґрунтових вод шкідливими речовинами внаслідок скидів відпрацьованих, недостатньо очищених вод на поля фільтрації протягом тривалого часу;
- погіршення якості землі внаслідок неконтрольованого розширення меж територій, відведених для потреб переробного виробництва.

Досягти повного усунення забруднення атмосфери переробними підприємствами можна тільки за умови, якщо повністю зупинити виробництво. В усіх інших випадках можна використовувати компромісні варіанти. Межа, яка припускає максимальний викид і концентрацію викидів, що негативно впливають на здоров'я людини – це нормативи гранично допустимих викидів (ГДВ) [2]. Вони встановлюються для конкретного джерела викидів. У разі перевищення норм ГДВ підприємство, яке завдало шкоди навколишньому середовищу, повинно компенсувати збитки за рахунок власних коштів. При цьому підприємство може страхувати екологічні ризики.

Вирішити проблему забруднення ґрунтових вод внаслідок скидів відпрацьованих та недостатньо очищених вод можна за умови переходу на принципово нові схеми очищення відпрацьованих вод.

Проблеми зменшення нераціонального використання земель у переробних підприємствах можуть бути розв'язані за рахунок таких організаційно-економічних заходів:

- відведення нових ділянок для розміщення звалищ відходів й очисних споруд на землях, не придатних для сільськогосподарського використання;
- проведення відновлювальних і рекультиваційних робіт на землях, які раніше були зайняті під відстійники, браго- та дефекатонагромаджувачами, полями фільтрації, а з переходом на нові технології очищення відпрацьованих вод стали непотрібними;
- реалізації комплексу заходів щодо приведення у нормальний стан заболочених, засолених і закислених ґрунтів;
- організація вивезення на малородючі землі ґрунту, який залишається на підприємствах після миття сільськогосподарської сировини, а також дефекату для розкислення кислих ґрунтів тощо.

Кошти на виконання цих робіт можуть бути виділені підприємствами переробної промисловості з подальшим їх віднесенням на витрати виробництва, або за рахунок власних доходів, державних капітальних вкладень, іноземних інвесторів, майбутніх власників цих ділянок, місцевих органів самоврядування, проведення екологічного страхування тощо.

Список літератури:

1. Borisova V., Samoshkina I., Rybina L. Kobzhev O. Formation of the Environmental Insurance System to Improve the Environmental Safety of the State: the Case of Ukraine. *International Journal of Ecology & Development*. Volume 34, Issue Number 1, 2019. Pp. 127–140.
2. Borisova V., Samoshkina I., Rybina L., Shumkova V. Motivational Management of the Environmentally Sound Development of Agricultural Enterprise in Ukraine. *International Journal of Ecology & Development*, 2020. Vol. 35., Issue Number 2. 102-120.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВІЙНИ НА РІЗНІ СЕКТОРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Жирна С.С., студентка 1ст курсу ФБС

Науковий керівник: к.е.н., доцент І.В. Шалигіна

Сумський НАУ

Як відомо, війна в Україні має значний вплив на різні сектори економіки, включаючи енергетику, торгівлю та фінанси. У воєнний період спостерігається збільшення ризику для енергетичної інфраструктури, що може призвести до обмеження постачання енергії та збільшення цін на енергоносії. Торгівельні відносини піддаються стресовим випробуванням через введення торговельних обмежень та санкцій, що призводить до зниження обсягів торгівлі та збільшення вартості товарів. У сфері фінансів війна створює невизначеність на ринках, що може призвести до коливань цінних паперів та валютних курсів. У цілому, війна породжує серйозні економічні труднощі та негативно впливає на стабільність економічного розвитку. Розглядаючи ці сектори, ми можемо зрозуміти, які конкретні фактори військових конфліктів впливають на їхню діяльність, як змінюються їхні структури та які можливі шляхи адаптації існують для зменшення ризиків і збереження стабільності економіки.

Під час війни в Україні енергетичний сектор став одним з ключових напрямків, який потребував особливої уваги та заходів для забезпечення стабільності та безпеки енергопостачання. З 2014 року енергетика України перебуває у воєнному стані, тому з 24.02.2022 року держава прийняла певні рішення в цьому напрямку. З 2022 року країна могла б заробити 5 мільярдів гривень завдяки експорту електроенергії, але експорт тимчасово призупинили через обстріли росіян. Великі обстріли енергетичних об'єктів пошкодили або зруйнували понад 60% енергетичної інфраструктури країни. Якщо говорити про збитки чи прямі збитки в перший рік війни, то Світовий банк за партнерами, оцінили їх так: в енергетиці втрати досягли 8%. Загальні потреби у відновленні становлять 410,6 мільярда доларів, енергетика займає 11%. Тим не менш, завдяки професійним діям експертів енергетичного сектору вони змогли запобігти повному знеструмленню, зберегти енергопостачання в усіх областях та розпочати відновлювальні та ремонтні роботи. За даними Міністерства енергетики, у 2023 року п'ять атомних електростанцій були відремонтовані, а ще чотири перебували в ремонті. Крім того, 24 теплових енергоблоки перебувають у ремонті (62% від їх загальної кількості), а 70% теплоелектростанцій відремонтовано. Решта енергетичних об'єктів все ще знаходяться на ремонті. На гідроелектростанціях 32 гідроагрегати були відремонтовані або знаходяться в ремонті, що становить 68% від загальної генеруючої потужності. Вже у 2024 році Україна втратила практично 50% генераційних об'єктів. Майже 9 млрд.дол. США вже складають прямі збитки від руйнування інфраструктури цієї галузі через війну.

Значні втрати реального валового внутрішнього продукту вже у перші роки повномасштабного вторгнення можуть виділити Україну з-поміж інших військових операцій. Зниження реального валового внутрішнього продукту на 25-50% у роки конфлікту зазвичай відбувалося тільки в країнах, які здалися та які зазнали великих втрат під час війни (Ірак, Японія, Німеччина, Австрія) або де бойові дії велися на 50 відсотках території Герцеговина і Боснія. Згідно з цим дослідженням, середні сукупні втрати реального ВВП під час війни становили 40 відсотків. При цьому середнє падіння реального ВВП у перший рік війни становило 20%. У 2022 році реальний ВВП України впаде на 29,2%, а промисловість – на 38%. Це свідчить про жорстокість і масштаби руйнувань, яких зазнала Україна від російських загарбників, а також про неспроможність української економіки адаптуватися до умов війни та відсутність всебічної державної підтримки. Країни, які постраждали від війни, в середньому впали на 12% порівняно з довоєнним рівнем. Загальні збитки від пошкодження інфраструктури з початку 2024 року становлять майже 37 млрд.дол, в т.ч. втрати по промисловості та підприємствам досягли 13,1 млрд.дол. Через воєнні дії агресор зруйнував чи пошкодив 78 підприємств (малого, середнього та великого бізнесу) та 348 підприємств державного сектору економіки України.

Отже, у воєнний час саме енергетичні об'єкти стають стратегічними мішенями, що збільшує ризик їхнього пошкодження або знищення. Нестабільна ситуація може призвести до зменшення споживчого попиту та зниження обсягів торгівлі. І може призвести до значних коливань валютних курсів, що може вплинути на міжнародні фінансові ринки та інвестиції. В цілому, воєнний конфлікт має потенціал важким чином впливати на енергетичний сектор, торгівлю та фінансову систему. Його вплив може бути складним, і він може потребувати додаткових заходів для зменшення негативних наслідків для економіки.

ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Зінченко Б.О., студ. 2 курсу ФЕІМ, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: : к.е.н., доцент Т.С. Гузенко
Сумський НАУ

На тлі глобалізації та зростання екологічної свідомості споживачів інвестиції в екологічну безпеку та сталий розвиток перетворилися з регуляторної вимоги на стратегічну перевагу для компаній. Мета цієї роботи - оцінити вплив екологічної відповідальності на фінансову стійкість і репутацію компаній, а також проаналізувати, як інвестиції в сталі практики сприяють довгостроковій прибутковості.

У сучасному світі інтеграція екологічної відповідальності в корпоративну стратегію є не просто трендом чи зовнішнім тиском з боку громадських організацій, а стає необхідністю для створення доданої вартості та сталого розвитку. Компанії, які впроваджують екологічні ініціативи, отримують не лише економічні вигоди, але й соціальні та екологічні переваги, що підвищують їхню конкурентоспроможність.

Спочатку розглянемо теоретичну базу, що лежить в основі цього дослідження. Теорія зацікавлених сторін підкреслює важливість взаємодії з усіма зацікавленими сторонами, включаючи споживачів, працівників, інвесторів, місцеві громади та уряди. Вона стверджує, що успіх компанії залежить не лише від її фінансових показників, але й від взаємодії з цими групами. Теорія корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) поглиблює це розуміння, підкреслюючи важливість корпоративної соціальної та екологічної відповідальності для суспільства.

Методологічний підхід дослідження ґрунтується на комплексному аналізі, що включає вивчення фінансових звітів, оцінку показників сталого розвитку та оцінку ефективності екологічних ініціатив. Використання статистичних та економічних методів дозволило виявити позитивну кореляцію між екологічною відповідальністю та ключовими фінансовими показниками, такими як рентабельність активів, ліквідність та ринкова вартість компаній.

Емпіричний аналіз показує, що компанії, які активно впроваджують екологічні ініціативи, такі як скорочення викидів, ресурсоефективність та переробка відходів, демонструють кращі фінансові показники. Ці компанії мають кращу прибутковість, що можна пояснити економією витрат завдяки більш ефективному використанню ресурсів та збільшенням доходів завдяки зростаючому попиту на екологічно чисті продукти та послуги.

Аналіз ринкових тенденцій та поведінки споживачів підтверджує, що суспільство все більше цінує компанії, які демонструють екологічну відповідальність. Це призводить до покращення корпоративної репутації та лояльності клієнтів, що мотивує споживачів платити премію за екологічно чисту продукцію. Як наслідок, компанії, які інтегрують екологічні цілі у свою господарську діяльність, не лише сприяють захисту довкілля, але й отримують значні конкурентні переваги та позитивно впливають на фінансову стабільність і ринкову вартість.

Крім прямих фінансових вигод, екологічні ініціативи дозволяють компаніям відкривати нові ринки та розробляти інноваційні продукти. Інвестиції в екологічно чисті технології, такі як відновлювані джерела енергії, енергоефективне обладнання та екологічно чисті матеріали, не тільки допомагають зменшити вплив на навколишнє середовище, але й дають можливість компаніям скоротити витрати в довгостроковій перспективі. Така стратегія стимулює інновації та підвищує конкурентоспроможність на ринку.

Приклади провідних компаній показують, як їхня участь в екологічних стандартах і сертифікаціях, таких як ISO 14001, допомагає підвищити операційну ефективність і знизити ризики. Компанії, які дотримуються міжнародних екологічних стандартів, часто здатні краще управляти екологічними, соціальними та управлінськими ризиками, ніж їхні конкуренти. Такий підхід не тільки робить їх більш привабливими для інвесторів, але й сприяє покращенню іміджу бренду.

Екологічна відповідальність також відіграє ключову роль у залученні та утриманні талантів. Працівники сьогодні все більше цінують роботодавців, які беруть на себе відповідальність за довкілля та суспільство. Компанії з сильною КСВ політикою часто мають вищий рівень працівницького задоволення, що в свою чергу сприяє зростанню продуктивності праці та інноваційності.

Загалом, інтеграція екологічних цінностей у корпоративну стратегію відкриває широкі можливості для сталого розвитку бізнесу. Вона дозволяє не лише відповідати на сучасні виклики зміни клімату та деградації довкілля, але й створює основу для досягнення довгострокового економічного успіху, підвищуючи конкурентоспроможність, інноваційність та репутацію компаній. Екологічні ініціативи підвищують задоволення працівників, зв'язуючи їхню роботу з позитивним впливом на суспільство та довкілля, що слугує потужним інструментом утримання талантів.

Аналіз показує, що екологічна відповідальність є важливим фактором, який позитивно впливає на фінансову стабільність та репутацію компанії. Інвестиції в екологічну безпеку та сталий розвиток відкривають нові можливості для зростання бізнесу, зміцнення ринкових позицій та підвищення конкурентоспроможності.

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

Зінюк Д. А., студ. 2 курсу ФБС

Науковий керівник: к.е.н. доцент І. І. Конєва

Сумський НАУ

В сучасному світі важко уявити якусь сферу діяльності що не потребувала би використання комп'ютерних технологій, автоматизацію процесу та ін. Винайдення комп'ютерів та подібних технологій значно полегшили існування людини та дозволили максимально спростити робочий процес в будь-якій галузі, будь то господарська діяльність, навчальні заклади, медичні заклади тощо. Не обійшли комп'ютерні технології і фінансову сферу.

В сучасному світі перевага надається програмам з підтримкою штучного інтелекту, ця властивість інтелектуальної системи являється інструментом який спрощує взаємодію між людиною та програмою. Штучний інтелект все частіше виступає в ролі стимулу, що дає поштовх для здійснення прогресу в бізнесі і технологіях. Доступ до великих обсягів даних у відкритому доступі, дає можливість для навчання ШІ та збільшення його обчислювальної потужності. Зараз штучний інтелект можна розглядати як майбутнє фінансової сфери, що розширить можливості передових технологій.

Переваги використання штучного інтелекту (ШІ) у фінансовому секторі:

- збільшення швидкості обслуговування клієнтської бази;
- зменшення часу на пошук вирішення проблеми;
- зменшення витрат задля вирішення певної проблеми;
- підвищена якість обслуговування;
- мінімізація експлуатаційних витрат і ризиків.

Зі своєї сторони, користувачі, отримуватимуть більш якісні та персоналізовані рекомендації від служб підтримки в режимі реального часу, в додаток до цього вони матимуть можливість грамотніше розпоряджатися своїми фінансами та інвестиціями.

Найчастіше штучний інтелект використовується для:

- збору та аналізу даних в дослідженні ринку;
- в системах по розпізнаванню шахрайських транзакцій;
- автоматизації підтримки клієнтів.

Окрім вище наведених доцільних способів використання штучного інтелекту (ШІ), фінансові організації та й не тільки фінансові, використовують його під час створення, чи то в соціальних мережах або в мережі інтернет чат-ботів котрі відповідають на самі прості та часто виникаючі запитання клієнтів. Бот формує відповідь на запитання спираючись на запит клієнта.

Технології, в котрі було впроваджено штучний інтелект, дають можливість користувачам фінансового ринку здійснювати технологічні прориви. включаючи в себе безпеку, персоналізацію даних, аналіз бізнес ринку та багато інших галузей фінансового сектору. Штучний інтелект наразі має великий потенціал в бізнесі і вже успішно використовується у багатьох його галузях.

Розглянемо ШІ на прикладі платіжного оператора PayPal, цей оператор використовує машинне навчання здійснюючи аналіз величезної кількості даних по платіжним операціям та транзакціям на виявлення ознак шахрайства. Програма вчиться розпізнавати шаблони, що вказують на можливе шахрайство (для прикладу надзвичайно велика сума переводу, або нестандартну для якогось конкретного користувача географію здійснення тієї чи іншої транзакції тощо). Через це PayPal може надати гарантію безпеки і зменшувати ризик виникнення шахрайських схем та втрати грошей.

Ефективне впровадження останніх досягнень технологій штучного інтелекту в фінансовій сфері, в сукупності з проведенням необхідних економічних реформ, сприятиме якнайшвидшій інтеграції економіки України у глобальну світову економіку, де вона зможе посісти гідне місце серед провідних країн з розвитку технологій штучного інтелекту.

Список літератури

1. Глибовець М. М., Олецкий О.В. Системи штучного інтелекту. URL: <http://kist.ntu.edu.ua/textPhD/ArtificIntell.pdf> (дата звернення 5.04.2024).
2. Машлій Г., Мосій О., Пельчер М. Дослідження управлінських аспектів використання штучного інтелекту. URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/57/601.pdf> (дата звернення 7.04.2024).
3. Єфремова К. В. До питання застосування штучного Інтелекту у сфері фінансових послуг. URL: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/Tezy_25_06_20/ (дата звернення 7.04.2024).

ВПЛИВ ВІЙНИ В УКРАЇНІ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Клишкова Я.С., студ. 2 курсу спец. «Фінанси, банківська справа та страхування» ФЕіМ,
Науковий керівник: к.е.н. доцент Л.О.Рибіна
Сумський НАУ

Тема впливу війни в Україні на світову економіку залишається актуальною і вимагає уваги як з боку політичних лідерів і експертів, так і з боку бізнес-спільноти та громадськості. У зв'язку з цим, аналіз та реагування на військові конфлікти з точки зору економіки важливі як для держав, так і для міжнародних організацій. Прийняття правильних економічних політичних рішень може допомогти зменшити негативний вплив війни на економіку та забезпечити більш стабільну ситуацію. Війна в Україні, яка триває вже кілька років, має значний вплив на світову економіку.

1. Вона породжує серйозні енергетичні ризики. Україна є ключовим транзитним шляхом для поставок природного газу до Європи, а також має значні запаси вуглеводнів. Тому будь-які перешкоди в експорті цих ресурсів можуть призвести до нестабільності на світовому енергетичному ринку. Ціни на енергоносії та продовольство залишаються високими і мінливими через перебої з постачанням з Росії та України. Це призводить до інфляції в усьому світі та посилює продовольчу небезпеку, особливо в країнах, що розвиваються.

2. Конфлікт в Україні призводить до загострення геополітичних ризиків. Нестабільність у цьому регіоні може викликати напругу між державами, а також збільшити імовірність поширення конфлікту на інші території. Це відображається на інвестиційній активності та загальній довірі до ринків

3. Війна в Україні обмежує можливості міжнародної торгівлі. Санкції проти Росії та інші обмежувальні заходи можуть призвести до зниження обсягів торгівлі між країнами, що впливає на ланцюги постачання та може призвести до підвищення цін на деякі товари. Війна призвела до посилення геополітичної напруженості та розколу між Заходом та Росією. Це має далекосяжні наслідки для міжнародної торгівлі, дипломатії та безпеки.

4. Війна та пов'язані з нею санкції призвели до значних порушень ланцюгів постачання в багатьох галузях. Це призвело до дефіциту товарів, зростання цін та затримках виробництва.[1]

Війна в Україні перериває процес відновлення світової економіки після двох років пандемії коронавірусу. Раніше оптимістичні прогнози щодо економічного зростання тепер потребують коригування в зменшуючому напрямку. Міжнародний валютний фонд попереджає, що конфлікт сповільнить відновлення економіки та призведе до посилення інфляції.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) намагається урахувати еволюцію ситуації та прогнозувати більш обережним чином. Головний секретар ОЕСР, Матіас Корман, вказує на невизначеність щодо наслідків війни, що складає завдання передбачення економічного розвитку. Рішення Федеральної резервної системи США підвищувати процентні ставки з метою боротьби з галопуючою інфляцією підсилює економічний тиск. Аналітики зауважують, що вторгнення росії в Україну призведе до додаткового підвищення інфляції та сповільнення економічної активності, підтверджуючи це поглядами американських агентств. Прогнози щодо світового ВВП зменшилися через війну. Єврозона стає одним з найбільш постраждалих регіонів, аналізуючи втрати від конфлікту. Наприклад, Німецький економічний інститут передбачає зниження зростання ВВП Німеччини до 2,1%, у Франції також спостерігається зниження. Втрати світового ВВП оцінюються в більш ніж один відсотковий пункт, що змушує коригувати прогнози. Зростання цін на нафту та інші сировини, а також обмеження їхнього постачання, призводить до подальшого зростання інфляції та загроз для стабільності ринків. У цьому контексті ризики для глобальної економіки підвищуються, особливо при тривалості конфлікту. Важливо наголосити на тому, що прогнози і економічні показники можуть додатково погіршитися залежно від розвитку подій [2]

Війна в Україні має суттєвий вплив на світову економіку. Цей конфлікт призводить до низки негативних наслідків, які відчуваються на глобальному рівні: Енергетичні ризики, геополітична нестабільність, обмеження міжнародної торгівлі, порушення ланцюгів постачання. У зв'язку з цим, необхідно приділити належну увагу вирішенню конфлікту в Україні, а також розробці стратегій для зменшення його впливу на світову економіку.

Література:

1 Вторгнення в Україну: яким буде вплив війни на світову економіку URL: <https://www.infobae.com/ua/2022/03/18/invasion-of-ukraine-what-will-be-the-impact-of-the-war-on-the-world-economy/> (дата звернення 8.04.2024)

2 Катастрофічний вплив. *Слово і Діло*, 10 березня, 2022. URL: <https://www.slovoidilo.ua/10> (дата звернення: 07.04.2024).

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА ПІД ЧАС ВІЙНИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Корольов А.В., аспірант 1 року навчання спеціальності ФБС
Науковий керівник: професор Геєнко М.М.
Сумський НАУ

Забезпечення сталого економічного розвитку як економіки України в цілому так і її аграрного сектору зокрема, є питанням, що з кожним роком має велике значення. Особливим воно стало саме з 2022 року, тобто з початком повномасштабного вторгнення і початком війни в країні. Глобалізаційні економічні процеси позначають певних змін: поглиблюється міжнародний розподіл праці, формуються світові товарні та фінансові ринки, інтегруються національні економіки країн у світову економічну систему, поглиблюються зовнішньоекономічні відносини, а також підвищуються властивості державних функцій щодо їх регулювання. Економічне зростання країни в цілому залежить від зростання її секторів, що відбувається через державне регулювання. Саме через фінансово-економічні методи реалізується дія механізму державного впливу. Розвиток фінансово-економічних процесів залежить від впливу фінансової політики, що є складовою системи державного регулювання економіки країни. Держава через використання інструментів фінансової політики може змінювати обсяги і структуру ВВП країни, її платіжний баланс, стан державних фінансів, рівні інфляції та зайнятості та інші напрямки її функціонування і розвитку.

Особливе місце у національній економіці належить аграрному сектору. Саме він вирішує складні питання щодо формування та забезпечення як продовольчої так і економічної безпеки в країні. Зараз досить актуальним постають напрямки пошуку оптимального механізму забезпечення сталого розвитку аграрного сектору саме через механізм державного фінансового регулювання. Аграрній галузі притаманні особливості, що позначаються на формуванні системи її державного регулювання. Мета державного фінансового регулювання полягає у формуванні та реалізації аграрного потенціалу країни, який забезпечить сталий розвиток аграрного сектору та досягнення цілей економічної та екологічної безпеки. Фінансове регулювання в аграрному секторі пов'язане із процесами кругообігу матеріальних та фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання. Процес регулювання проводиться і контролюється так званім інституційним суб'єктом як держава. Саме держава має особливе право щодо регулювання земельних відносин та одержання податків і зборів з одного боку. А з іншого – здійснення трансфертних платежів, субвенцій, дотацій, фінансування державних програм підтримки аграрного сектору та самих агровиробників.

Державна аграрна політика в 2023 році була спрямована на те, щоб посилити стійкість аграрного сектора: подолати наслідки війни, підтримувати експорт української аграрної продукції, зміцнити фінансове регулювання через збільшення підтримки агровиробників, а також адаптуватися до нормативно-правового поля у відповідності до норм і правил Європейського Союзу. Фінансове регулювання та підтримка національного аграрного сектору під час війни є важливим механізмом в реалізації загальної фінансової політики країни. Отже, виконання тактичних завдань цієї політики, в напрямку розвитку аграрного сектору, були проведені через наступні основні державні програми:

1. В 2022-2023 р.р. Урядом було продовжено надання пільгових кредитів за державною програмою «Доступні кредити 5–7–9 %». Отже, загалом було профінансовано 9,0 тис. аграрних підприємств на суму 34,8 млрд. грн. з 2023 року. Всього за період дії даної програми було надано 60,1 млрд. грн пільгових кредитів для розвитку 11,6 тис. суб'єктів господарювання аграрного бізнесу.

2.3 1.07.2022 року почала діяти урядова грантова програма підтримки малого та середнього бізнесу в агросфері. Вона надає можливість отримати грантові кошти для того щоб почати розвивати власний бізнес в садівництві, ягідництві та виноградарстві. За цією програмою 120 господарствам для розвитку садів та теплиць було надано грантових коштів на суму 492,2 млн. грн. в 2023 році. Також впродовж цього періоду було змінено умови щодо надання грантів та розширений перелік культур в цьому напрямку ведення бізнесу.

3. Відновили надання додаткових фінансових стимулів по формуванню та розвитку СФГ (сімейного фермерського господарства), яке буде функціонувати без створення юридичної особи. Даний напрямок державної підтримки СФГ був тимчасово призупинений, однак вже у 2023 р. було передбачено можливість надання компенсації по єдиному соціальному внеску СФГ на суму майже 2 млн. грн [1].

Отже, основна передумова підвищення ефективності фінансового регулювання та підтримки аграрного сектору національної економіки є: забезпечення його стабільності, підвищення ефективності реалізації завдань загальної фінансової політики для розвитку аграрної галузі, конкурентоздатності підприємств аграрного бізнесу як на зовнішньому так і внутрішньому ринках, а також забезпечення продовольчої безпеки і самої України та інших її контрагентів.

Джерела інформації:

1. Ключові політики та заходи для підтримки аграрного сектору України в умовах воєнного стану.

URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/klyuchovi-polityky-ta-zakhody-dlya-pidtrymky-ahrarnoho-sektoru-ukrayiny-v> (дата звернення 20.04.2024)

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В БАНКАХ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Кушнір М., студент 1ст курсу ФБС

Науковий керівник: к.е.н., доцент Гузенко Т. С.

Сумський НАУ

На сьогоднішній день українські банки стикаються з несприятливими обставинами, що виникли внаслідок тривалого воєнного стану. Вони також стикаються з втратою своєї клієнтської бази через погіршення фінансової здатності домогосподарств та корпорацій, а також збільшенням числа загиблих. Крім того, банки стикаються з дефіцитом висококваліфікованих кадрів через масову міграцію населення, зростанням кібер-ризиків та загальною макроекономічною нестабільністю, яка породжує системний ризик. В таких умовах банки вимушені шукати внутрішні фінансові ресурси для подолання цих проблем, а також вживати можливі антикризові заходи для збереження своєї стійкості. Таким чином, для подолання сучасних викликів стає важливішим використання антикризового менеджменту в банках, що базується на розробці та застосуванні ефективних методів управління.

Антикризові заходи слід розглядати на рівні внутрішньобанківської системи і з позиції регулятора, який при потребі застосовує превентивні заходи для збереження фінансової стійкості банків. Національний банк виступає головним генератором ідей щодо розвитку банківського сектору, особливо під час кризи. Він формує антикризову програму, яка містить у собі конкретні цілі, опис коротко- та довгострокових заходів, визначення кількісних та якісних результатів, а також узгодження з програмами розвитку держави та економіки. У цьому контексті важливо зазначити, що Національний банк України в 2023 році представив стратегію під назвою "Фінансова фортеця", спрямовану на нейтралізацію негативного впливу зовнішніх чинників та захист фінансової стабільності країни. У рамках цієї стратегії реалізується антикризова програма, яка забезпечує фінансову стійкість банківського сектору та фінансового ринку в цілому. Успішна реалізація цих заходів ґрунтується на виборі різних стратегічних підходів, виявленні зростаючих сегментів ринку, оптимізації витрат та диверсифікації діяльності банків. Додатково, арт-банкінг може виступати як інструмент антикризового менеджменту в умовах нестабільності, зокрема шляхом використання технології Big Data для просування арт-інвестування.

Як відомо система антикризового управління має включати такі підсистеми: правове, інформаційно-аналітичне та організаційно-управлінське забезпечення. Підсистема правового забезпечення включає міжнародні стандарти банківського бізнесу, принципи ефективного банківського нагляду, законодавчі акти, внутрішні інструкції та антикризові програми. Підсистема інформаційно-аналітичного забезпечення включає оцінку антикризових заходів державних установ, діагностику кредитного портфелю та кредитного ризику, оцінку системного забезпечення ресурсною базою та інше. Підсистема організаційно-управлінського забезпечення включає підготовку та підвищення кваліфікації спеціалістів з антикризового управління, створення підрозділів кризового та ризик-менеджменту, проведення семінарів та тренінгів.

У 2023 році вітчизняні банки показали значний чистий прибуток у розмірі 86,5 млрд грн, незважаючи на збільшення податкових ставок до 50%. Сім переважно малих банків завершили рік зі збитком у розмірі 0,2 млрд грн. За оцінкою фінансової стійкості банків у 2023 році, виявлено, що загалом є достатній капітал та значний запас міцності. Це свідчить про те, що Національний банк України планує вжити заходів для відновлення та посилення вимог до капіталу. Зокрема, з травня 2024 року банки мають оновити вимоги до структури капіталу та виконувати оновлені вимоги до структури капіталу, а з серпня - враховувати ринковий ризик при розрахунках достатності капіталу. НБУ також планує визначити графік впровадження буферів консервації капіталу та системної важливості, які банки можуть виконати за рахунок накопичених прибутків, після чого обмеження на виплату дивідендів можуть бути послаблені.

За 2023 рік кошти фізичних осіб у банках зросли на більш ніж 114 млрд грн, \$250 млн та 180 млн євро. В цілому, результати року показали, що банківська система в період війни продемонструвала свою інституційну стабільність і має довіру населення. Серед лідерів з приваблення коштів фізичних осіб - ПриватБанк, Ощадбанк, Універсал (Моно) банк, ПУМБ, Укрсиббанк, Укрексімбанк, Сенс банк, Аккордбанк, А-банк, «Південний». Так, за 2023 рік кошти юридичних осіб у банках зросли на більш ніж 305 млрд грн, \$850 млн та 450 млн євро. Це збільшення було зафіксоване у 52 банках, тоді як відтік був у 15.

Попри зовнішні виклики, банки України залишаються стійкими та продовжують надавати послуги клієнтам, забезпечуючи стабільний платіжний обіг та сприяючи економічному розвитку. Головним завданням в умовах кризи для українських банків стає створення ефективної системи антикризового менеджменту, яка базується на правовому, інформаційно-аналітичному та організаційно-управлінському забезпеченні. НБУ має враховувати ключову роль банків у національній економіці та бути обережним у формуванні макропруденційної політики та регулюванні фінансового ринку, зокрема банківського сектору.

РОЛЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ВОЄННИХ РИЗИКІВ

Лебединський Д. О., студ. 1 с.т. курсу ФЕІМ
Науковий керівник: доц. Самошкіна І. Д.
Сумський НАУ

Сучасний світ зіштовхується з низкою викликів, серед яких військові конфлікти відіграють значну роль у геополітичних та економічних процесах. З цього приводу, страхування воєнних ризиків стає все більш актуальним завданням, яке спрямоване на забезпечення стабільності та захисту інтересів у складних умовах воєнного конфлікту. Розробка цієї теми сприяє розвитку фінансових та ризикових галузей, а також вивченню можливостей забезпечення стабільності у складних геополітичних умовах. Відомі випадки воєнних конфліктів в сучасній історії свідчать про необхідність ефективного управління ризиками, щоб зменшити втрати як для бізнесу, так і для держав.

Страхування воєнних ризиків відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності підприємств та держав, що опиняються у зоні конфліктів. Також воно є важливим інструментом для міжнародних організацій та держав у забезпеченні безпеки своїх інтересів у глобальних відносинах. Завдяки розвитку цього напрямку страхування, суспільство отримує можливість зменшення фінансових ризиків, пов'язаних з військовими конфліктами, та забезпечення більшої стабільності економічного розвитку. Таким чином, дослідження цієї теми є важливим кроком у розвитку фінансової та ризикової галузей, а також сприяє покращенню управління ризиками на міжнародному рівні.

Дослідження у цій області демонструють зростаючий інтерес до аналізу стратегій страхування воєнних ризиків та врахування їх впливу на фінансові ринки та міжнародні відносини. Роботи відомих експертів висвітлюють різноманітні аспекти цієї проблематики. Серед них виявлення основних чинників воєнних ризиків, розробка стратегій їх стримування та мінімізації через страхування, а також вивчення взаємодії між страховим сектором, фінансовими ринками та політичними процесами у контексті військових конфліктів.

Вищезазначені дослідження надають не лише теоретичний базис для розуміння важливості страхування воєнних ризиків, але й конкретні практичні рекомендації для підприємств, держав та міжнародних організацій щодо ефективного управління цими ризиками. Такі дослідження мають велике значення для подальшого розвитку цієї галузі, оскільки вони сприяють удосконаленню стратегій страхування, виявленню нових можливостей для захисту від воєнних ризиків та підвищенню рівня стабільності та безпеки як на рівні окремих суб'єктів, так і на міжнародній арені.

Таким чином, наголосимо на тому, що:

1. Страхування воєнних ризиків сприяє зменшенню фінансових втрат підприємств та держав у зоні конфліктів. Враховуючи нестабільність та непередбачуваність ситуації у зоні воєнних дій, страхування надає можливість захистити майно, інвестиції та інші активи від потенційних ризиків, що дозволяє підприємствам та державам уникнути серйозних фінансових втрат.

2. Розвиток інноваційних підходів до страхування воєнних ризиків сприяє забезпеченню стабільності на міжнародному рівні. Шляхом впровадження нових технологій, аналізу даних та розробки нових продуктів страхові компанії можуть більш ефективно прогнозувати та управляти ризиками, що дозволяє зменшити негативний вплив воєнних конфліктів на міжнародні відносини та економіку.

3. Ефективне управління ризиками військових конфліктів через страхування сприяє збалансованому розвитку суспільства та економіки. Забезпечення захисту від воєнних ризиків стимулює інвестиції, підтримує стабільність фінансової системи та сприяє розвитку підприємництва. Це також сприяє забезпеченню соціально-економічної стабільності та підвищенню довіри до державних інституцій.

Отже, дослідження ролі та перспектив розвитку страхування воєнних ризиків підтверджує їх важливість у забезпеченні стабільності та захисту інтересів у сучасному світі.

Страхування воєнних ризиків виступає не лише як засіб зменшення фінансових втрат, але й як ключовий компонент у забезпеченні безпеки та стабільності в умовах воєнних конфліктів. Розвиток цього напрямку сприятиме підвищенню ефективності управління ризиками у глобальному масштабі, що є важливим для забезпечення миру та стабільності на міжнародній арені.

Список літератури:

1. Kagan J. War Risk Insurance: What it Is, How it Works. Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/w/war-risk-insurance.asp>

2. Дерев'яно А. Страхування воєнних ризиків – досвід України та інших країн. *Commercial Property*. 2023. №4 Р. 232-233. URL: <https://commercialproperty.ua/strakhuvannya-voennikh-rizikiv-dosvid-ukraini-ta-inshikh-krain/>

3. Полторак А. Розвиток страхових ринків як базис забезпечення резильєнтності систем гарантування соціально-економічної безпеки регіонів. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук Modern Economics*. 2022. №34. Р. 82-89. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/34-2022/poltorak.pdf>

ОБҐРУНТУВАННЯ ФОРМ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Маслак Н. Г., доц. каф. Фінансів, банківської справи та страхування, ФЕіМ
Сумський НАУ

Питання підтримки та розвитку фермерства, а також інструменти екологічно-орієнтованого господарювання в Україні визначені в «Національній економічній стратегії на період до 2030 року» та в «Державній стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки». Згідно з першим документом в межах стратегічного курсу економічної політики у сфері АПК, визначені завдання для реалізації трьох цілей, які стосуються фермерських господарств:

- завдання в межах цілі 1 - «Забезпечення стимулюючої та дорадчої аграрної політики» - включають впровадження інструментів та механізму стимулювання стійкого розвитку виробників мікробізнесу та малого бізнесу; впровадження адекватної системи податкового навантаження для легально працюючих фермерських господарств; узгодження діяльності та форм ведення бізнесу з Зеленим курсом ЄС (EU Green Deal) при веденні сільськогосподарського виробництва;
- завдання в межах цілі 2 - «Забезпечення гравців ринку якісною інфраструктурою» - для розвитку фермерства передбачено спрощення доступу до програм державної фінансової підтримки; розробка програм агрострахування та механізмів захисту виробників від впливу природно-кліматичних чинників;
- завдання в межах цілі 4 - «Збалансування виробництва високо- та низькомаржинальних продуктів для збільшення прибутковості аграрного сектору» - включають заохочення використання біотехнологій та «кліматично розумного» ведення сільського господарства, адаптованих до кліматичних змін та з урахуванням цілей сталого розвитку.

В «Державній стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки» визначене сприяння розвитку фермерських господарств через доступність ринків збуту.

Основними формами та інструментами фінансового забезпечення діяльності фермерських господарств є програми державної та регіональної підтримки; грантові проекти, які реалізуються міністерствами та іноземними компаніями (проекти ФАО і ЄС); банківське фінансування під державні гарантії та гарантії Фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві; агрострахування та кліматичне страхування; програма Indigo Carbon обігу верифікованих сільськогосподарських вуглецевих (карбонових) кредитів.

Глобальний ринок продажу вуглецевих (карбонових) кредитів динамічно розвивається за рахунок конкуренції між країнами та компаніями, що прагнуть досягти вуглецевої нейтральності. Регулярно проводяться конференції сторін Рамкової конвенції ООН з питань зміни клімату (РКЗК), де укладаються угоди щодо реагування на зміну клімату (COP). Щодо інструментів фінансового забезпечення діяльності фермерських господарств, зокрема в контексті зобов'язань України з метою пом'якшення впливу зміни клімату, важливим є впровадження практики вуглецевого землеробства та реалізація проекту Міжнародної фінансової корпорації (IFC) «Розвиток кліматично орієнтованого сільського господарства». Цей проект впроваджується у співпраці з компаніями Indigo та AgriLab, які вже успішно реалізували подібні програми в інших країнах.

Компанія Indigo розробила програму по скороченню обсягів викидів парникових газів для господарств США, експериментальне випробування якої відбувається наразі в Німеччині. Однією з ключових складових цієї програми є вуглецева кредитна система, яка дозволяє фермерським господарствам, що практикують вуглецеве землеробство, продавати «квоти» на викиди вуглецю корпораціям, що мають в цьому потребу.

Важливим є і активізація в Україні моделі агробізнесу, яка базується на вуглецевому землеробстві, а також механізмів вуглецевого кредитування. Ці механізми вже успішно впроваджені в США та деяких країнах Європи, зокрема в Німеччині, за участю компанії Indigo та її європейської дочірньої компанії Indigo Agriculture Europe. Співпраця між Національною академією аграрних наук (НААН) та Indigo Agriculture Europe підтверджується Меморандумом про взаєморозуміння щодо співпраці. За новою екологічною політикою Світового банку та інших фінансових інститутів, таких як Microsoft і Apple, частина інвестицій спрямовується на заходи з боротьби зі зміною клімату, в тому числі на розвиток вуглецевого землеробства.

Все це відкриває нові перспективи для фермерів, які можуть не лише зберегти ресурси та знизити погодні ризики, але й отримати додатковий дохід. Програма вуглецевої сертифікації, наприклад, дозволяє американським фермерам отримати фінансову компенсацію за скорочення обсягів викидів парникових газів (в 2022 році фермери отримали 100 дол. США на гектар). В Україні також існує потенціал для впровадження подібних програм, що може стати додатковим стимулом для розвитку вуглецевого землеробства та зменшення негативного впливу ведення сільськогосподарського виробництва на зміну клімату (для прикладу, за оцінками ООН станом на 01.01.2023 року в Україні деградованих ґрунтів становила близько 4 млн. га, а враховуючи негативний вплив воєнних дій буде виключно збільшувати цей розмір).

ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Мірошниченко О.М., аспірант I курсу
Науковий керівник доц. Харченко Т.О.
Сумський НАУ

Основою фінансового забезпечення територіальної громади є сукупні економічні ресурси, які можна визначити як фонди, створені і використані для соціально-економічного розвитку території. Серед елементів фінансових ресурсів відомі доходи місцевого бюджету, кошти цільового призначення, фінансові ресурси публічних компаній, кредитні ресурси, допомога та спонсорські внески, пожертвування та інші ресурси. Фінансове забезпечення органу місцевого самоврядування стосується процесу планування, розподілу та їх використання для ефективного виконання власних і делегованих повноважень [1, с. 6].

Планування внутрішніх фінансових ресурсів буде ефективним за умови дотримання наступних принципів.

- ✓ приділяти пильну увагу найважливішим показникам економічного та соціального розвитку в тісній координації з бюджетними можливостями;
- ✓ органічно узгоджувати бюджетне планування та плани соціально-економічного розвитку держави та регіону, минулі та поточні бюджетні плани;
- ✓ демократизація бюджетних питань, здійснення планування на основі кращої координації між урядом та місцевими бюджетами, оптимізація статей місцевих бюджетів у процесі планування;
- ✓ бюджетування пріоритетів у всьому фінансовому плані;
- ✓ наукова основа планування, в якій розраховується реальність початкових кошторисів та їх економічна основа;
- ✓ використання загального методу розрахунку бюджету;
- ✓ краще рішення щодо ресурсів для мобілізації бюджетних коштів та кращий розподіл через інтеграцію бюджетної системи;
- ✓ створення необхідних ресурсів для забезпечення безперервності бюджетної діяльності;
- ✓ спрямованість і роль бюджетних показників, яким повинні відповідати всі суб'єкти бюджетних правовідносин [2, с. 10].

Залежно від спрямованості та рівня планування фінансових ресурсів розрізняють комплексні, регіональні та цільові програми. Планування фінансових ресурсів суспільства — це складання та виконання відповідного бюджету органів місцевого самоврядування, що забезпечує їх фінансову основу та фінансову самостійність. У зв'язку зі значним розширенням повноважень муніципальних організацій і зміцненням економічної основи підвищується відповідальність громадян за планування своїх фінансових ресурсів.

Існує чотири основні методи планування фінансових ресурсів для забезпечення розвитку територіальних громад:

- аналітичний метод (метод коефіцієнтів);
- балансовий метод;
- програмно-цільовий метод;
- нормативний метод.

Метод аналізу базується на вивченні минулих і теперішніх економічних умов і використанні відповідних коефіцієнтів (наприклад, індексу інфляції) для фактичних результатів управління бюджетом. Фактично це «масштабне» планування, яке відбувається в бюджетному процесі. Адаптація до минулих тенденцій і результатів не стимулює реалізацію ресурсів і не сприяє економії державних коштів.

Балансовий метод ґрунтується на забезпеченні відповідності між фінансовими ресурсами та існуючою потребою в них з метою координації пропорцій економічного зростання.

Програмно-цільовий метод полягає у тому, щоб зосередити увагу не лише на бюджетних можливостях (існуючих ресурсах), а й на тому, як їх найбільш ефективно використовувати для отримання конкретних результатів [2, с. 11].

Однак найкращим методом планування бюджету є нормативний. Він дозволяє використовувати стандарти та відповідні правила, встановлені законами та іншими загальноприйнятими правовими актами при плануванні бюджетної системи. Принципи визначають суспільні потреби для ефективного використання ресурсів. При плануванні використання бюджету цей метод дає змогу точно оцінити потреби бюджетних галузей у ресурсах і створити середовище для їх економічного використання.

Список використаних джерел:

1. Бобровська О.Ю. Інноваційно орієнтоване управління економічним зростанням регіонів. Інвестиції: практика та досвід. 2022. Вип. 9–10. С. 5–10.
2. Крушельницька Т. Фінансова самодостатність територіальних громад в умовах децентралізації: аналіз та нові виклики. Аспекти публічного управління. 2020. Вип. 8(1). С. 6–17.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Недогібченко А.С., студ. 1м курсу ФЕіМ
Науковий керівник: доцент Л.О. Рибіна
Сумський НАУ

В умовах ринкової економіки управління фінансовими результатами займає центральне місце у діловому житті підприємств. Фінансовий стан характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування, доцільним їх розміщенням та ефективним використанням. Призначення управління фінансовими результатами - своєчасно виявляти та усувати недоліки у розвитку підприємства, знаходити резерви для покращення фінансового стану підприємства та забезпечення фінансової стійкості його діяльності.

Практичний інтерес до досліджень на цю тему обумовлений тим, що ефективна система управління фінансовими результатами - це один з факторів, що визначають перспективи розвитку підприємства, його майбутню інвестиційну привабливість, кредитоспроможність та зрештою формування ринкової вартості. Якісна система управління фінансовими результатами є фундаментальною основою для забезпечення сталого зростання підприємства.

Узагальнююча оцінка діяльності підприємства дається на основі таких результируючих фінансових показників, як прибуток – абсолютний показник і рентабельність – відносний показник. Прибуток та рентабельність відображають ефективність процесу виробництва. Прибуток - це, з одного боку, основне джерело фінансування діяльності підприємства, з другого - джерело доходів бюджетів різних рівнів. Одержання прибутку є основною метою діяльності комерційних підприємств. Аналіз формування, розподілу та використання прибутку складається з наступних етапів:

- 1) аналізується бухгалтерський прибуток (збиток) за складом та динамікою;
- 2) проводиться факторний аналіз прибутку (збитку) від продажу;
- 3) аналізуються причини відхилення за такими складовими прибутку, як відсотки до отримання та сплати, інші операційні доходи та витрати, позареалізаційні доходи та витрати тощо;
- 4) аналізується формування чистого прибутку (збитку) та вплив податкових регуляторів та податку на прибуток, сум штрафних санкцій за розрахунками із бюджетом;
- 5) аналізується використання прибутку на капіталізацію та споживання;
- 6) дається оцінка ефективності розподілу прибутку на капіталізацію та споживання;
- 7) розробляються пропозиції щодо складання фінансового плану.

Вивчення динаміки фінансових результатів за складовими її елементів дозволяє вирішити ряд завдань:

- оцінити конкурентні позиції підприємства; так, зростання прибутку від продажів свідчить про підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції (робіт, послуг);
- оцінити стратегію управління активами підприємства; так, зниження прибутку від продажу при одночасному збільшенні операційних доходів може означати скорочення основного виду діяльності поряд із збільшенням операцій, пов'язаних з передачею майна в оренду або продажем активів;
- дати оцінку «якості» господарсько-правової роботи на підприємстві; наприклад, збільшення позареалізаційних доходів сигналізує про високу якість претензійної роботи або про стягнення дебіторської заборгованості, раніше визнаною безнадійною.

Рентабельність є відносним показником, що характеризує розмір прибутку, який припадає на гривню споживаних ресурсів. Оскільки рентабельність є узагальнюючим показником, що характеризує ефективність функціонування підприємства, то постає завдання визначення впливу на цей показник факторів, що оцінюють кількісну та якісну сторони діяльності підприємства. Із існуючих моделей, які дозволяють здійснювати такий аналіз рентабельність власного капіталу - найважливіший показник, оскільки він характеризує різні сторони діяльності комерційного підприємства. Рентабельність власного капіталу можна підвищити, використовуючи позиковий капітал.

Для оцінки ефективності використання підприємством позикових коштів використовують поняття «ефект фінансового важеля». Проте ефект фінансового важеля розглядається у багатьох публікаціях як окрема категорія без ув'язки зі зміною рентабельності власного капіталу.

При залученні позикових коштів прибуток до оподаткування зменшується за рахунок включення відсотків за їх використання до складу видатків. Відповідно зменшується величина податку на прибуток, рентабельність власного капіталу зростає, тобто незважаючи на платність за використання позикових коштів, збільшується рентабельність власних коштів. Фінансовий важіль змінює ефект, що отримується за рахунок відповідного диференціалу, підвищуючи чи знижуючи рентабельність власного капіталу. Позикові кошти, виступаючи стимуляторами розвитку виробництва, підвищують фінансовий ризик, тому рекомендовані значення коефіцієнта фінансової незалежності менше 0,5.

Розглянуті підходи до формування, розподілу та аналізу таких показників, як прибуток та рентабельність, дозволяють управляти діяльністю підприємства з метою максимізації його фінансових результатів.

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОЦІНКИ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ КЕРІВНИКІВ ЛІКУВАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Пак Г.Р., студ. 1м курсу ФЕіМ.

Науковий керівник: доц. Конєва І.І.

Сумський НАУ

У сучасних умовах швидких технологічних змін у закладах охорони здоров'я, частих змін у зовнішньому середовищі, керівництво підвищує вимоги до професійної компетентності та кваліфікації персоналу. Для якісного виконання своїх посадових обов'язків працівник повинен мати не лише особисті та професійні якості, але й потенціал розвитку. Це робить необхідним розробку ефективної системи оцінки персоналу на основі компетентнісного підходу.

Ефективність діяльності керівників медичних організацій оцінюють за досягненням цільових індикаторів, де компетентність менеджера є ключовим фактором успіху у виконанні завдань. Проте, оцінка може бути ефективною лише тоді, коли її цілі чітко визначені та використовується оптимальний інструментарій для оцінки.

Поєднання оцінки результатів роботи та оцінки компетентностей у практичній діяльності керівників є особливо ефективним. Такий підхід дозволяє виміряти рівень досягнення керівником поставлених цілей та водночас сприяти його розвитку. Ця комбінація охоплює три виміри:

1. Аналіз минулих дій керівника дає змогу визначити, які результати були досягнуті і які навички були задіяні.
2. Оцінюється поточний рівень розвитку умінь і навичок керівника, що допомагає зрозуміти його теперішній стан і здатність виконувати свої обов'язки.
3. Визначаються перспективні цілі діяльності та розвитку керівника, що допомагає планувати його подальший професійний ріст.

Основна мета управління компетентністю керівників закладів охорони здоров'я полягає в тому, щоб сформувані, використовувати та вдосконалювати ключові компетенції, такі як професійні, соціальні, інформаційні та конкурентні. Компетентісний підхід до управління передбачає визначення та розвиток компетенцій, створення механізмів для їх впровадження в практичну діяльність, щоб задовольнити потреби клієнтів медичного закладу, розкрити потенціал персоналу та підвищити ефективність роботи установи.

Розробка профілю посади або моделі компетентностей працівників вимагає визначення та опису ключових професійних компетенцій, необхідних для успішного виконання роботи. Оцінка компетентності працівників може включати чотири етапи: визначення критеріїв оцінки, організаційно-технічне забезпечення, документальне оформлення та моніторинг.

Варто зазначити, що немає однієї універсальної моделі компетентного працівника, оскільки успіх у конкретній організації залежить від різних чинників, таких як організаційна структура, сфера діяльності, функціональні обов'язки, особливості корпоративної культури тощо. Тому для створення профілю посади необхідно чітко описати кожну професійну компетенцію, що потрібна для ефективної роботи. Ці компетенції та пов'язані з ними поведінкові індикатори мають бути сформульовані зрозуміло і стисло, з акцентом на конкретних діях або поведінці, які можна спостерігати і виміряти.

Модель компетенцій для керівників медичних установ повинна бути простою у використанні та інтегрована в загальну систему управління установою. Вона має базуватися на збалансованому управлінні ресурсами медичного закладу та спрямовуватися на максимізацію конкурентних переваг як персоналу, так і всієї організації. Також важливо, щоб ця модель сприяла підвищенню лояльності як працівників, так і пацієнтів.

Концептуальний підхід до управління компетентністю керівників лікувального закладу включає низку основних компонентів, які разом створюють цілісну систему, спрямовану на покращення ефективності роботи керівників та загалом лікувального закладу, а саме: об'єкт та предмет управління - стосується керівників лікувального закладу та їх компетенцій; цілі, які полягають у підвищенні ефективності та якості роботи керівників, що сприяє покращенню діяльності всього лікувального закладу; основні принципи; методи; етапи управління компетентністю, включають оцінку наявних компетенцій, розробку планів розвитку, впровадження навчальних заходів та контроль результатів; стратегії; критерії оцінки результативності - показники, за якими можна оцінити успішність управління компетентністю, наприклад, ефективність рішень керівників або покращення результатів роботи закладу.

Таким чином, оцінка компетентності менеджерів у медичному закладі допомагає ефективно розвивати навички керівників та максимально використовувати їхній потенціал під час виконання завдань. Цей підхід дозволяє класифікувати управлінський персонал та визначати можливості їхнього професійного розвитку і кар'єрного зростання. Високий рівень компетентності керівника медичного закладу є ключовим фактором конкурентоспроможності як самого керівника, так і установи в цілому. Застосування системи оцінки компетентності менеджерів є важливою основою для якісного планування професійного та особистісного розвитку керівників, беручи до уваги їхній потенціал та інтереси.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Педич Я.Є., студ. 4 курсу ФЕІМ
Науковий керівник: доц. Самошкіна І.Д.
Сумський НАУ

Медичне страхування є невід'ємною складовою системою охорони здоров'я, що забезпечує фінансову захищеність громадян у разі захворювання чи нещасного випадку. Воно дозволяє розподілити ризики між усіма застрахованими особами, забезпечуючи доступність медичних послуг для кожного. В умовах реформування галузі в Україні та збільшення видатків на медицину з державного бюджету (з 94,3 млрд грн у 2020 році до 158 млрд грн у 2022 році) питання ефективного впровадження медичного страхування набуває особливої актуальності [1].

На законодавчому рівні питання медичного страхування в Україні регулюється Законом «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» від 1999 року, який, однак, не набув чинності через належне фінансування. Наразі діє програма державних гарантій медичного обслуговування населення, на яку з державного бюджету було виділено 41,3 млрд грн. Ця програма охоплює базовий пакет медичних послуг, включаючи первинну медичну допомогу, екстрену допомогу, лікування деяких захворювань тощо.

Разом з тим, частка приватного медичного страхування в Україні залишається вкрай низькою – лише 7,2% від загальних витрат на охорону здоров'я. За останній рік лише 6,8% українців мали поліси добровільного медичного страхування (ДМС). Якщо на зростання попиту на приватні медичні послуги, ринок ДМС в Україні залишається нерозвиненим порівняно з іншими європейськими країнами. Загалом медичне страхування в Україні у 2023 році за обсягами премій, на жаль, досягло поки що лише 70-75% від довоєнного рівня і 83% від рівня 2020 року [2].

Однією з головних перешкод для ефективної роботи системи медичного страхування в Україні є хронічне недофінансування галузі охорони здоров'я. Витрати на медицину становлять лише 3,9% ВВП, що є одним із найнижчих показників серед європейських країн. Для порівняння, в країнах ЄС цей показник у середньому сягає 9,9% ВВП. Така ситуація до застарілої матеріально-технічної бази лікарень, нестачі сучасного медичного обладнання та низької якості медичних послуг [3].

Іншою гострою проблемою є кадровий дефіцит у медичній галузі. За даними Державної служби статистики, на 10 000 населення в Україні припадало лише 34,8 лікарень. Для порівняння, у Німеччині цей показник становить 42,2 лікарів на 10 000 населення. Причинами дефіциту медичних кадрів є низький рівень оплати праці, незадовільні умови роботи та відтік кваліфікованих спеціалістів за кордон [2].

Україна зіткнулася з низькою інформованістю та недовірою до медичного страхування. Лише 17% населення розуміють його переваги через конфліктність просвітницьких заходів та негативний досвід зі страховими компаніями.

Уряд України визначив впровадження загальнообов'язкового медичного страхування до 2024 року як один із пріоритетів реформування системи охорони здоров'я. Ця ініціатива сприятиме підвищенню якості послуг та конкуренції між страховими компаніями.

Планується розширення покриття медичним страхуванням, включаючи стоматологію, реабілітацію та профілактичні огляди, що зменшить фінансові витрати на лікування.

Після впровадження загального медичного страхування очікується зростання ринку добровільного страхування на 15-20% щорічно, що приверне додаткові інвестиції у медичну інфраструктуру.

Пандемія COVID-19 та війна з Росією у 2022 році значно вплинули на систему охорони здоров'я України, збільшивши витрати на боротьбу з наслідками цих подій та призводячи до відкладення реформ, включаючи запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування. Умови воєнного стану призвели до збільшення фінансування екстреної медичної допомоги та реабілітації поранених [2].

Водночас, ситуація пандемії та воєнного стану системи продемонструвала важливість функціонування медичного страхування для забезпечення безперервного доступу населення до медичних послуг навіть в умовах надзвичайних обставин. Приватні страхові компанії програвали роль у забезпеченні клієнтів необхідною допомогою, а наявність страхового поліса захищала їх від додаткових фінансових витрат.

Список використаної літератури:

1. Аналітичний огляд ринку медичного страхування в Україні за 2022 рік / Експерт Рейтинг. 2023 рік. URL: <https://finance.ua/ua/insurance/medyczne-strahuvannia-pid-czas-vijny>
2. Соколова О. Ринок добровільного медичного страхування у 2023 році поступово відновлюється. URL: <https://delo.ua/business/oduzannya-medstraxu-rinok-dobrovolnogo-medcnogo-straxuvannya-u-2023-roci-postupovo-vidnovlyujetsya-424262/>
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2022 рік / Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень. - 2023 рік. URL: <https://www.ibser.org.ua/>

АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Петленко А.Ю. – студ. 2 с.т. ФЕiМ
Науковий керівник: доц. Конєва І.І.
Сумський НАУ

Сучасні тенденції в економіці України наголошують на важливості всебічного аналізу проблем фінансування різних суб'єктів господарювання. Це включає вивчення процесів формування та використання фінансових ресурсів як ключової складової, яка покликана забезпечити фінансову стійкість підприємств. Обмежений доступ до фінансових ресурсів значно обмежує здатність підприємств здійснювати інвестиційну діяльність відповідно до реальних потреб економічного розвитку. Це, у свою чергу, негативно впливає на розширене відтворення та знижує конкурентоспроможність виробничих структур як на товарних, так і на фінансових ринках.

Відновлення основних виробничих засобів стає необхідністю переважно під впливом конкуренції між виробниками товарів. Саме конкуренція стимулює підприємства до активного списання основних виробничих засобів, щоб накопичити фінансові ресурси для подальшого інвестування в придбання більш передового обладнання, впровадження нових технологій та поліпшення основних виробничих активів. У світлі цього, актуальність питань оновлення основних засобів на базі нових технологій стає пріоритетною в економічній політиці як державних, так і приватних суб'єктів господарювання [2].

Ключовою вимогою для ефективного функціонування підприємств за умов ринкової економіки є забезпечення самофінансування. Це означає, що фінансово-господарська та інвестиційна діяльність переважно повинні підкріплюватися власними фінансовими ресурсами. Амортизаційні відрахування є актуальними джерелами фінансування підприємств. Можна стверджувати, що амортизаційні відрахування більшою мірою, ніж прибуток, можуть виступати як основа для фінансової самозабезпеченості підприємств у процесі відтворення основних засобів.

З цієї причини збільшення значення амортизаційних коштів, які є основним внутрішнім джерелом інвестиційних ресурсів, стає особливо актуальним. Амортизаційна політика відіграє важливу роль як важливий регулятор процесу оновлення основних фондів суб'єктів виробництва та ефективний інструмент державного на інвестиційні процеси [1].

При розробці амортизаційної політики на підприємстві слід зосереджувати увагу на таких аспектах:

- нормах амортизації, встановлені законодавством країни;
- стані активів підприємства, включаючи їх обсяг, склад, вікову структуру та рівень використання, що підлягають амортизації;
- інфляційних темпах та способах обліку у фінансовій звітності дійсної вартості основних фондів та нематеріальних активів;
- перевагах та недоліках методів нарахування амортизації, визначених законодавством;
- стандартах амортизації та їх впливах на різні сторони фінансово-господарської роботи підприємств;
- фактичному періоді використання непродуктивних активів на підприємстві;
- діяльності з інвестування на підприємствах [2].

Фінансова діяльність підприємств, що входить у загальну систему фінансових відносин, відбиває процеси розподілу ресурсів лише на рівні окремих економічних суб'єктів. Фінансові кошти підприємства відіграють роль посередника у цих розподільчих відносинах, являючи собою їх конкретне матеріальне вираження. Відповідно до сучасної концепції фінансового менеджменту, фінансові ресурси відіграють роль як об'єкта управління, і засоби реалізації цього управління. Кошти, як сутність фінансових відносин, відіграють визначальну роль в організації розподільчих процесів. Ці механізми виявляються через різні способи розподілу вартості суспільного продукту: бюджету, позабюджетних та страхових фондів [1].

Таким чином, майже на кожному підприємстві існують труднощі у маневруванні фінансовими ресурсами. Зміна фінансових показників українських компаній свідчить про зменшення їх рентабельності, що суттєво ускладнює внутрішні джерела фінансування і здатність до погашення залучених фінансових засобів. Отже, для суб'єктів господарювання стає важливим оптимізація залучення фінансових ресурсів.

Список літератури

1. Вараксіна О. В., Перебийніс А. В. Управління фінансовими ресурсами як ключовий чинник формування конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2020. Вип. 30. С. 28-31.
2. Ромашко О. М., Бариляк В. О. Теоретичні засади формування механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. *Бізнес Інформ*. 2019. № 5. С. 180–184.

ОЦІНКА СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В ПЕРІОД ВІЙНИ

Пономар А. Р., студ. 4 курсу ФЕiМ
Науковий керівник: доц. Л.О. Рибіна
Сумський НАУ

З 24 лютого 2022 року і до сьогодні Україна переживає надскладні часи. Постійні виклики війни та економічної нестабільності потребують постійного контролю та врегулювання, стабілізації стану фінансово – економічної системи. Насамперед, це означає гармотне управління бюджетними коштами, що також означає постійний моніторинг виконання Державного бюджету, чим і обумовлена актуальність даної теми.

У 2022 році, протягом військових дій, у державний казначейський фонд надійшло 1491,1 млрд грн, які не підлягають поверненню. Ця сума складається з наступних джерел:

- 1) Гранти: 480,6 млрд грн. Це кошти, які були надані донорами як благодійна допомога;
- 2) Податки та збори: ПДВ з імпортованих товарів: 253 млрд грн;
- 3) Внутрішній ПДВ: 213,9 млрд грн;
- 4) ПДФО та військовий збір: 148,4 млрд грн;
- 5) Податок на прибуток організацій: 117 млрд грн;
- 6) Рента на підземні ресурси: 81 млрд грн;
- 7) Акциз: 78,9 млрд грн;
- 8) Митний збір: 21 млрд грн.

Також відшкодовано ПДВ на суму 84,6 млрд грн. До зазначених сум було додано позики, отримані у 2022 році, на суму 1261,1 млрд грн. У процесі фінансування державного бюджету через емісію внутрішніх облігацій державної позики (ОВДП) було залучено 666,9 млрд грн, з яких 103,9 млрд грн складають кошти у іноземній валюті. Ця сума складається з випущених військових ОВДП, що становить 597,2 млрд грн, а додаткові 400,0 млрд гривень було введено в обіг Національним банком України [1].

За допомогою іноземних кредитів, які необхідно буде повернути, було залучено 564,2 млрд грн. У 2023 році уряд продовжував надавати перевагу фінансуванню витрат на оборону, соціальний захист і відновлення критичної інфраструктури. Паралельно він управляв економікою, забезпечуючи макроекономічну і фінансову стабільність. Завдяки настійливим зусиллям і підтримці міжнародних партнерів у 2023 році вдалося вчасно і повністю фінансувати всі пріоритетні витрати: пенсії та соціальні виплати, зарплати медичних працівників і вчителів, видатки на безпеку і оборону, охорону здоров'я, освіту і т. д. Витрати державного бюджету у 2023 році збільшилися на 48,4% порівняно з 2022 роком і склали 62,1% ВВП. Цей зріст у значній мірі обумовлений постійною необхідністю забезпечення фінансування сектора оборони і безпеки. Внаслідок цього, Державний бюджет України було виконано з високим рівнем дефіциту у сумі 1336,8 млрд грн, проте в межах граничного показника, встановленого Законом України "Про Державний бюджет України на 2023 рік" [1].

Таблиця 1 – Динаміка основних показників Державного бюджету України на кінець грудня 2021-2023 років

Показники	2021р.	2022р.	2023р.	Відхилення 2023/2021рр.
Доходи, млн. грн	1 296 852,9	1 787 395,6	2 671 998,0	1 375 145,1
Темпи зростання, %	120,5	137,8	149,5	29
Видатки, млн. грн	1 490 258,9	2 705 423,3	4 014 418,1	2 524 159,2
Темпи зростання, %	115,7	181,5	148,4	32,7
Кредитування, млн. грн.	4 531,4	-3 326,0	-9 309,5	-13 840,9
Дефіцит бюджету	-193 406	-918 027,7	-1 342 420,1	-1 149 014,1

Джерело: [1]

З таблиці видно, що доходи і видатки державного бюджету зростали стабільно з 2021 по 2023 рік, і цей приріст був значним протягом цього періоду. При цьому темпи зростання видатків перевищують темпи росту доходів, що спричиняє збільшення дефіциту бюджету і потребує від уряду реалізацію заходів для його зменшення та підтримки фінансової стійкості [1].

Отже, фінансова динаміка вказує на важливість ефективного управління ресурсами в умовах складної політичної та економічної ситуації. Вирішення викликів, пов'язаних з війною та економічними проблемами, вимагає збалансованого підходу до фінансової політики та ефективного використання ресурсів для підтримки соціального розвитку та стабільності країни.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України - URL: <https://www.mof.gov.ua/uk> (дата звернення 10.04.2024 року)

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДЕРЕВООБРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Попельнюх М. Г, студент 1м курсу ФБС
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д..
Сумський НАУ

Управління фінансовими ресурсами є важливим аспектом діяльності будь-якого підприємства, особливо в сучасних умовах української економіки, яка може бути нестабільною. Для деревообробних підприємств це питання є особливо актуальним, оскільки наявність фінансових ресурсів впливає на ефективність їх діяльності.

Щоб мінімізувати ризики та забезпечити стабільність підприємства, необхідно розробляти та реалізовувати стратегії управління фінансовими ресурсами. Це включає в себе планування бюджету, контроль витрат, управління доходами та інвестування в перспективні проекти.

Вдосконалення методів управління фінансовими ресурсами допоможе підприємству зміцнити свій фінансовий стан, підвищити платоспроможність та здатність витримувати економічні виклики. Це також може призвести до підвищення конкурентоспроможності та стійкості на ринку. Ефективне управління фінансовими ресурсами здійснюється в межах фінансового механізму, в структуру якого включають п'ять таких взаємопов'язаних елементів, а саме: фінансові методи, фінансові важелі, правове забезпечення, інформаційне забезпечення та нормативне забезпечення.

Ефективне управління фінансовими ресурсами на деревообробному підприємстві є ключовим компонентом сучасного менеджменту та має великий вплив на успішну діяльність компанії. Це важливий чинник формування конкурентоспроможності підприємства, який спрямований на оптимізацію фінансового механізму компанії, координацію фінансових операцій та забезпечення їх належного балансу та порядку. Управління фінансами дозволяє компанії ефективно використовувати свої ресурси, планувати та контролювати витрати, а також забезпечувати фінансову стабільність і довгострокове зростання.

Механізм управління фінансовими ресурсами підприємства розкривається через різні аспекти та елементи, які спрямовані на забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів для досягнення цілей підприємства. Ефективне управління фінансами спрямоване на максимізацію прибутку та збільшення ринкової вартості підприємства. Для цього важливо розширити структуру фінансового механізму деревообробного підприємства, включивши такі фінансові показники, як платоспроможність, ділова активність, ліквідність і фінансова стійкість. Ці показники допоможуть оцінити результативність використання фінансових інструментів і методів під час управління фінансовими ресурсами деревообробного підприємства.

Стратегічне управління фінансовими ресурсами підприємства є ключовою частиною загального управління компанією. Воно поєднує фінансовий та стратегічний підходи до ведення бізнесу і спрямоване на ефективне використання фінансових ресурсів для досягнення довгострокових цілей компанії. Основні завдання стратегічного управління фінансовими ресурсами включають аналіз фінансових потоків та балансів, прогнозування майбутніх фінансових тенденцій, оцінку ризиків і можливостей на фінансовому ринку, а також розробку і впровадження фінансових стратегій, які підтримують загальну стратегію компанії.

Цей підхід передбачає аналіз зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища, щоб максимально ефективно розподіляти ресурси та приймати рішення, які забезпечать стабільність та зростання компанії. Стратегічне управління фінансовими ресурсами допомагає компанії адаптуватися до змін на ринку та глобальних фінансових тенденцій, а також забезпечити конкурентоспроможність та фінансову стійкість підприємства в довгостроковій перспективі.

Управління фінансовими ресурсами є критично важливою функцією в фінансовому менеджменті будь-якого підприємства, особливо деревообробного. Для підвищення ефективності діяльності деревообробного підприємства важливо покращити механізм управління фінансовими ресурсами. Одним зі способів зробити це є додання до структури фінансового механізму окремого елементу — фінансових індикаторів, які допомагають оцінювати ефективність використання фінансових важелів і методів управління фінансовими ресурсами вчасно та надійно. Це дозволяє підприємству приймати більш обґрунтовані рішення та оптимізувати свої фінансові процеси для досягнення кращих результатів.

Список літератури

1. Варахсіна О.В. Управління фінансовими ресурсами як ключовий чинник формування конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2020. Випуск 30. С. 28 – 31.
2. Нечипоренко А. В., Рибалкіна А. О. Теоретичні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8361> (дата звернення: 01.04.2024).

НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Рудявка Є. І., студ. 2 курсу ФЕiМ
Науковий керівник: доц. Н. Г. Маслак
Сумський НАУ

Згідно з офіційною інформацією Державної служби статистики України за 2022 рік, сільське господарство (включаючи рибне та лісове господарство) забезпечувало 10,5% валової доданої вартості, яка була створена всіма діючими суб'єктами господарювання в Україні, порівняно з 12,7% у 2021 році. Фермерські господарства, як форма підприємницької діяльності громадян у сфері товарного сільськогосподарського виробництва, відіграють значну роль не лише у товарному виробництві сільськогосподарської продукції, але й у розвитку сільських територій, забезпеченні зайнятості сільського населення та досягненні цілей сталого розвитку (ЦСР).

Станом на 01.01.2023 року в Україні було зареєстровано 49567 фермерських господарств. Їх частка в загальній кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання - юридичних осіб, становила 3,38%. До 2021 року спостерігалася тенденція до збільшення вартості валової продукції, виробленої фермерськими господарствами, та її частки у загальному обсязі продукції: в 2019 році - 17,6%, в 2020 році - 16,6%, в 2021 році - 18,6%. Основними джерелами фінансування фермерських господарств є кошти державних та регіональних програм, кошти банківських установ та фінансова допомога донорів, включаючи грантову допомогу міжнародних та урядових організацій.

Серед інструментів державного регулювання фермерських господарств та агропромислового комплексу України, Законом України «Про Державний бюджет України» на відповідний рік затверджуються напрямки / програми та відповідні їм обсяги фінансування. Окремим напрямом державної фінансової підтримки є реалізація програми «Розвиток фермерських господарств». На 2022 рік за даною програмою були передбачені: субсидія на одиницю сільськогосподарських угідь, дотація за утримання корів та компенсація послуг дорадників, наданих фермерським господарствам на основі договорів (до 90% вартості).

Щодо фінансування діяльності фермерських господарств з 2022 року, після введення військового стану в Україні, слід зазначити припинення більшості державних програм та розробку та впровадження нових інструментів фінансування, включаючи заходи для подолання наслідків і компенсацію збитків, завданих сільськогосподарському сектору військовими діями.

Основними напрямками та інструментами фінансування фермерських господарств в умовах воєнного стану є:

1. Пільгове банківське кредитування аграріїв (інвестиційні проекти та поповнення обігових коштів в межах програми «Доступні кредити 5-7-9%»). З початку дії даної програми 11,6 тис. сільськогосподарських товаровиробників отримали 60,1 млрд. грн. за даною програмою. через банки, яким надано державні портфельні. З 2024 року розпочав діяльність Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві, який забезпечує підтримку в тому числі фермерських господарств шляхом часткового гарантування банкам виконання зобов'язань в межах кредитних договорів.

2. Використання банківських гарантій, аграрних розписок та авалування векселів МСП-виробників сільгосппродукції.

3. Урядова програма надання грантів для підтримки малого та середнього бізнесу (МСП), яка діє з 1 липня 2022 року, розширила перелік культур, на які можна отримати грантову допомогу на розвиток садівництва, ягідництва та виноградарства.

4. Відновлення додаткових стимулів з боку держави для створення та розвитку селянських фермерських господарств, шляхом надання одноразової компенсації ЄСВ.

5. Програми державної підтримки: гранти для створення та ведення бізнесу, включаючи кошти іноземних донорів, програма здешевлення кредитів; гарантійні кредити через визначені банки; агрострахування та грантові проекти FAO і ЄС

В рамках міжнародної допомоги та співробітництва в Україні для аграріїв визначимо такі грантові проекти: для садівників та початківців-ягідників («Фруктовий сад АТ»), на модернізацію меліоративної інфраструктури (USAID АГРО), від MERCY CORPS для малих та середніх господарств (організатор - організація Mercy Corps спільно з асоціацією «Ягідництво України»), на розширення бізнесу (Ukrainian Social Venture Fund (USVF)), для переробників зернових та олійних (USAID АГРО), для підтримки малих та середніх переробних підприємств (програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України» (КЕУ), «Кімонікс Інтернешнл Інк.»), для органічних виробників Львівщини (Львівська ОВА), та 5 грантів Уряду України (на сад, на теплицю, на переробку, на власну справу).

Таким чином, першочерговими напрямками та інструментами фінансової підтримки фермерських господарств України в умовах воєнного стану є програми державної підтримки, проекти в межах реалізації міністерств з іноземними організаціями, банківські продукти та грантові програми. Серед іншого доцільно виокремити програми вуглецевого кредитування, реалізація яких націлена на досягнення ЦСР.

ВИКОРИСТАННЯ ДОДАТКОВИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНОЇ УСТАНОВИ

Русін С.С. – студ. 1м курсу ФЕiМ
Науковий керівник: доц. Конєва І.І.
Сумський НАУ

Децентралізація влади в Україні за останні роки стала важливим процесом, спрямованим на розширення повноважень місцевого самоврядування. Це дозволяє місцевим громадам більше контролювати соціальні послуги, адміністративні функції та загальне забезпечення добробуту населення. Одним з важливих аспектів децентралізації є зростання співпраці між територіальними громадами для більш ефективного використання ресурсів і покращення якості послуг.

Таке співробітництво громад стає особливо актуальним у сферах, де потрібні великі інвестиції та складні об'єкти комунальної власності, наприклад, лікарні. Коли громади об'єднують свої ресурси, вони можуть забезпечити кращий рівень послуг, ніж це було б можливим для кожної громади окремо. Спільна робота дозволяє оптимізувати бюджетні витрати і підвищити ефективність використання матеріально-технічних ресурсів.

Спільне фінансування перебування пацієнтів у медичних установах може стати важливою частиною довгострокової стратегії розвитку закладу. Це дозволить лікарні впроваджувати медичні інновації та вдосконалювати якість надання послуг. Завдяки цьому пацієнти отримують більш комфортні умови перебування, а також покращиться рівень їхнього лікування та догляду.

Спільне фінансування медичних закладів має певні особливості, які полягають в тому, що інші громади, які беруть участь у фінансуванні лікарні, не стають власниками цієї установи або її майна. Власником залишається громада, якій належить медичний заклад. Практики місцевого самоврядування зазначають, що спільне фінансування зберігає управлінські повноваження за громадою, якій належить заклад. Інші громади, навіть якщо вони вкладають кошти, не беруть безпосередньої участі в управлінні закладом. Однак вони можуть бути залучені до управлінського процесу для підвищення прозорості та підзвітності через Спостережну раду лікарні.

Спільне фінансування може бути використане для декількох важливих цілей у лікарні. По-перше, це модернізація лікарні, наприклад, закупівля нового автомобіля швидкої допомоги чи сучасного медичного обладнання. Ці ресурси допоможуть лікарні відповідати вимогам медичних гарантій та надавати необхідні медичні послуги.

По-друге, спільне фінансування може покривати витрати, які лікарня має при наданні медичних послуг. Це допомагає лікарні продовжувати свою діяльність і забезпечувати пацієнтів необхідною медичною допомогою.

По-третє, фінансування може покривати різницю у тарифах, що виникає через різницю між вартістю надання послуг і фінансовими можливостями лікарні чи пацієнтів. Це важливо для підтримки стабільності та забезпечення доступності медичних послуг для всіх.

Територіальні громади, які підписали угоди щодо спільного фінансування комунального медичного підприємства, розподілятимуть між собою витрати, пов'язані з роботою медичного закладу. Вони повинні узгодити певний рівень витрат на медичні послуги, що забезпечує необхідну якість обслуговування, а також погодити метод розподілу цих витрат для медичного закладу.

Співпраця територіальних громад у спільному використанні комунального майна, зокрема в утриманні медичних закладів для обслуговування населення кількох громад, часто ускладнюється через ряд проблем. Зокрема, керівництво громад може бути більше зосереджене на використанні власних ресурсів і може не прагнути до співпраці з іншими громадами. Крім того, існують труднощі в комунікації та досягненні компромісів між громадами, низький рівень соціальної взаємодії населення та недостатня мотивація до співробітництва з боку держави.

Однак реорганізація системи охорони здоров'я та переведення медичних закладів до комунальної власності, а також їх перетворення в підприємства з надання послуг мають свої переваги. Керівники таких підприємств отримують більшу свободу у використанні активів, фінансів і формуванні кадрової політики, що дозволяє більш ефективно управляти лікувальним закладом. Вони також можуть самостійно встановлювати різні форми оплати праці для працівників у межах законодавства. Фінансування медичних установ здійснюється не через статті бюджету, а на основі власних фінансових планів, що сприяє більш ефективному використанню коштів.

Мета співробітництва в рамках моделі солідарного фінансування лікувального закладу полягає в тому, щоб залучити кошти з місцевих громад області для спільного фінансування існуючого об'єкта комунальної інфраструктури. Це допоможе фінансувати діяльність лікарні пропорційно частки отриманої допомоги.

Таким чином, запровадження спільного фінансування як додаткового джерела фінансового забезпечення діяльності медичної установи дозволить покращити якість надання медичних послуг населенню.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сагун В.А., студ. 1 с.т.курсу ФЕiМ
Науковий керівник: доц. Т.С. Гузенко
Сумський НАУ

Сьогоднішній стан фінансового забезпечення сільського господарства в Україні можна описати як недостатній через високі витрати на фінансово-кредитні ресурси та відсутність ефективної системи управління ризиками, що особливо помітно на фоні активних воєнних дій останні 2 роки. Проте, саме банківське кредитування розглядається як необхідна складова системи фінансової підтримки розвитку аграрного сектору. Незважаючи на всі ризики війни, підприємства сільського господарства продовжували працювати, використовуючи для фінансування власної діяльності в тому числі державні програми пільгового кредитування.

За традиційним підходом, економічний розвиток зазвичай ґрунтується на індустріалізації, оскільки сільське господарство часто не має достатньо прибуткових інвестиційних можливостей. Традиційна концепція аграрної політики вбачає кредитування сільського господарства як засіб стимулювання виробництва, проте для реформування фінансів аграрного сектору важливо змінити цей підхід і розвивати систему фінансового посередництва в цілому. Наразі ж практика показує, що багато аграріїв звертаються до неофіційного фінансового ринку за коштами за дуже високими відсотковими ставками.

Зазначимо, що сучасна система кредитування аграрного сектору в Україні поєднує механізми ринкового та пільгового кредитування. Це пояснюється тим, що пільгове кредитування аграріїв реалізується через спеціальні програми, спрямовані на покращення ефективності сільськогосподарського виробництва. Натомість банківське кредитування аграрної сфери вимагає інституцій та механізмів, які здатні залучати фінансові заощадження, щоб забезпечити стабільність фінансового посередництва в сільській місцевості та задовольнити потреби сільського населення у фінансових послугах. При цьому, часто не враховується потенціал заощаджень сільських домогосподарств з низьким рівнем доходу, які могли б служити основою для створення життєздатних фінансових установ для аграрного сектору.

Безумовно у системі державної підтримки різних галузей економіки пільгове кредитування має важливе значення. Також необхідно враховувати, що з погляду фінансових посередників, банк, який надає різноманітні фінансові послуги, може отримати додатковий дохід у вигляді комісійних, що сприяє збільшенню лояльності клієнтів і підвищує ймовірність відшкодування кредитів.

Відсоткові ставки суттєво впливають на сільське господарство, впливаючи на вартість позик, рішення щодо інвестицій та вартість ресурсів, зокрема земель. Зміни відсоткових ставок безпосередньо впливають на ефективність сільського господарства, оскільки це галузь високого рівня капіталоємності, і опосередковано — на загальну економічну діяльність, обсяги виробництва, зайнятість, обмінні курси та міжнародну торгівлю. Сільськогосподарські кредити становлять значну частку загального попиту на кредити для бізнесу та домогосподарств. Але відсоткові ставки за такими позиками головним чином визначаються поза сільськогосподарським сектором. Так, кредитні ставки для сільськогосподарських підприємств змінюються на мікрорівні залежно від фінансових умов позичальника, ризику кредитора, терміну погашення, ліквідності позичальника та кредитора, а також розміру позики. Відсоткова ставка за такими кредитами за даними Міністерства аграрної політики та продовольства у 2023 році коливалась у межах від 0,01% (у Львівській та Дніпропетровській областях) до 45,0% (у Вінницькій області) в залежності від регіону та кредитної політики банківської установи.

Враховуючи це, вважаємо, що доцільно було б впровадити механізм регресивної шкали для визначення відсоткових ставок за кредитами комерційних банків, який би залежав від зростання прибутку. Цей механізм має передбачати зменшення відсоткової ставки зі зростанням прибутку, що сприяє підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств. Відсоткові ставки за кредитами для сільськогосподарських підприємств також мають бути залежні від строків кредитування, що пов'язані з особливостями сільськогосподарського виробництва.

Загалом, фінансовий ринок ще не повністю задовольняє потреби аграрного сектору фінансуванні. Існує значний потенціал і для нових фінансових інструментів. Аграріям не вистачає індивідуальних кредитних продуктів, і, незважаючи на певну гнучкість умов погашення, їх пропонують переважно великим господарствам. Труднощі з доступом до фінансування виникають через відсутність досвіду у фінансових інституціях, високі відсоткові ставки та вимоги до застави.

Окрім збільшення обсягів кредитування, важливо підвищити якість кредитної підтримки реального сектору банками. Активізація банківського кредитування реального сектору має стати пріоритетним завданням умов воєнного стану, оскільки кредит має величезний вплив на економічний розвиток.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Свинаренко В., студ. 1м курсу ФЕіМ
Науковий керівник: доц. Самошкіна І.Д..
Сумський НАУ

В Україні питання підвищення прибутковості та ефективності діяльності підприємств є дуже актуальним. Прибуток є основним важелем розвитку підприємства, тому важливим завданням адміністративного апарату є розробка ефективної стратегії для управління прибутком і збільшення прибутковості. Кожне підприємство, яке працює в умовах ринкової економіки, незалежно від форми власності та розміру, прагне досягти позитивного фінансового результату. Цей результат характеризується прибутковістю підприємства. Для забезпечення прибутковості, підприємства повинні оптимізувати витрати, ефективно управляти ресурсами, підвищувати продуктивність праці та впроваджувати інноваційні підходи. Розробка стратегій для збільшення прибутку включає аналіз ринкової ситуації, оцінку ризиків та можливостей, а також планування заходів щодо покращення якості продукції та послуг.

Для успішного розвитку підприємства та підвищення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над збільшенням прибутковості. Важливо розуміти, як різні фактори впливають на показники прибутковості, а також шукати способи підвищення рентабельності роботи підприємства. Виявлення та використання резервів для покращення рентабельності є ключовим завданням.

Ефективність системи управління прибутком є головним результатом, який очікується від вдосконалення цього процесу. Пошук нових моделей управління або вдосконалення існуючих систем є важливим, оскільки підприємство постійно стикається зі змінами у зовнішньому і внутрішньому середовищі, а також зі змінами попиту і пропозиції на ринку.

Коли мова йде про підвищення економічної ефективності сільськогосподарського підприємства, ключовим завданням є максимізація прибутку. Це можна досягти, якщо звернути увагу на такі аспекти:

- Ретельне планування та оптимізація витрат на виробництво допоможуть збільшити маржу прибутку.
- Використання передових технологій та методів виробництва підвищить ефективність роботи підприємства.
- Впровадження нових технологій та інновацій може збільшити продуктивність і якість продукції.
- Високоякісна продукція та послуги сприяють підвищенню репутації компанії і можуть збільшити прибуток.
- Навчання працівників та оптимізація робочих процесів сприятимуть більш ефективному використанню людських ресурсів.
- Ретельне визначення цінової стратегії з урахуванням ринкового попиту та собівартості продукції забезпечить конкурентоспроможність.
- Ефективний маркетинг дозволить залучити більше клієнтів і збільшити обсяг продажів.

Загалом, всі ці заходи можуть допомогти сільськогосподарському підприємству підвищити прибуток та покращити свої економічні показники.

Адміністративний персонал може підвищити ефективність організаційної структури управління завдяки участі в бізнес-тренінгах та семінарах. Це сприятиме швидкому ухваленню рішень та підвищенню їхньої гнучкості. Також вони можуть розробити макети та стенди з торговим обладнанням для зручності клієнтів, що полегшить вибір товару та пришвидшить процес обробки замовлень менеджерами.

Переїзд підприємства дозволить клієнтам швидше отримувати свої товари, а постачальникам - доставляти їх ефективніше. Зменшення плинності кадрів забезпечить стабільність роботи, зменшивши простої та пов'язані з ними витрати. Співпраця з новими постачальниками сприятиме швидшому обслуговуванню клієнтів, що покращить загальний рівень сервісу.

Економіко-математичні методи і моделі є потужними інструментами для підприємств, які бажають бути конкурентоспроможними на ринку. Ці методи дозволяють підприємствам прогнозувати майбутні показники їхньої економічної та фінансової діяльності, планувати виробництво та інвестиції, а також оптимізувати управління.

Прибуток підприємства є основним джерелом фінансових ресурсів, які необхідні для забезпечення стабільної фінансово-господарської діяльності. Брак прибутку може спричинити накопичення боргів, що в кінцевому підсумку загрожує фінансовою кризою та банкрутством підприємства. Тому важливо планувати та прогнозувати прибуток для того, щоб забезпечити довгострокову стабільність бізнесу.

Впровадження оновленої системи управління прибутком на підприємстві може значно підвищити ефективність економічної діяльності за рахунок зростання суми річного прибутку підприємства. З часом цей відсоток приросту може збільшуватися завдяки оптимізації ресурсів і процесів, хоча на початку можуть бути пов'язані з адаптаційними витратами.

«ЗЕЛЕНІ ФІНАНСИ»: СУТНІСТЬ, МЕХАНІЗМ ТА ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Ситник К. А., студ. 1ст курсу ФЕiМ
Науковий керівник: доц. Н. Г. Маслак
Сумський НАУ

Протягом останніх 30-40 років концепція сталого розвитку здобула визнання ООН та країн світу і стала основною парадигмою розвитку світової економіки у XXI ст. Ця концепція передбачає перехід на виробництво енергії з відновлюваних джерел, підвищення енергоефективності виробничих та споживчих процесів, а також поліпшення соціальних умов життя населення шляхом створення "зеленої" економіки відповідно до Цілей сталого розвитку. З метою досягнення цієї мети потрібні значні фінансові ресурси на національному, корпоративному та муніципальному рівнях, а також розвиток існуючих та створення нових методів і механізмів зеленого/кліматичного фінансування як стратегічного напрямку сталого розвитку. Зокрема, «зелений банкінг» стає все більш важливим, оскільки банківські установи, які діють у відповідності до принципів «зеленої» філософії, підтримують проекти, що базуються на екологічно та соціально чутливому фінансуванні.

Україна відіграє важливу роль у боротьбі зі зміною клімату, ратифікувавши однією з перших, Паризьку угоду та прийнявши амбіційні цілі. Згідно з Концепцією зеленого енергетичного переходу України до 2050 року (Український зелений курс), країна планує перейти до кліматично нейтральної економіки до 2070 року, що потребуватиме значних інвестицій, приблизно 5% ВВП щорічно. Для фінансування таких заходів уряд розглядає різні джерела, включаючи стимулюючі тарифи, зелені аукціони, фонди енергоефективності та програми кредитування, а також кошти з національних та регіональних програм розвитку.

В країнах, які приєдналися до участі в реалізації концепції сталого розвитку, визначається і враховується характер та ступінь впливу кліматичних факторів на фінансову стабільність, і політики центральних банків країн все частіше враховують цей фактор в організації своєї діяльності. Так, з 2020 року НБУ став членом Мережі сталого банкінгу (SBN), з метою формування фінансової системи України на принципах стійкості та екологічної безпеки. Крім того, НБУ разом з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) активно розвиває політику сталого фінансування для інтеграції стандартів, які враховують соціальні, екологічні та управлінські ризики в діяльності фінансових установ та реалізації фінансових послуг.

Для досягнення цих цілей сталого розвитку важливо інтегрувати ESG-критерії до систем корпоративного управління всіх фінансових установ (включаючи банківські), а також розкривати інформацію про сталість своєї діяльності як обов'язкової умови надання фінансових послуг. Впровадження сталої фінансової політики в діяльність фінансових установ до 2025 року включає чотири етапи:

- 1) впровадження соціальних, екологічних і управлінських елементів у системи корпоративного управління всіх фінансових установ, як банків, так і небанківських;
- 2) інтегрування системи управління соціальними і екологічними ризиками в загальні системи управління ризиками підконтрольних фінансових установ;
- 3) усім фінансовим установам (у тому числі банкам) здійснювати оцінку та відбір проектів для фінансування з урахуванням їхньої ролі у забезпеченні сталого розвитку;
- 4) запровадження системи, що зобов'язує розкривати інформацію про елементи сталого розвитку у діяльності всіх фінансових установ.

Враховуючи той факт, що сектор зеленого фінансового ринку в Україні лише формується, важливо раціонально підійти до вибору інструментів для впровадження зелених фінансів, які найбільше відповідають економічним реаліям.

Наприклад, створення зеленого фінансового ринку в Україні має на меті створення умов для використання «зелених» облігацій як засобу фінансування екологічних проектів та післявоєнної реконструкції міст, що сприятиме підвищенню привабливості та конкурентоспроможності інвестиційних проектів міст. Прийнятий в 2021 році Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки», спрямований на розвиток ринку цінних паперів та організованих товарних ринків, а також регламентує обіг «зелених» облігацій як окремого підвиду цінних паперів. До початку повномасштабного вторгнення очікувалося, що Україна зможе залучити 36 мільярдів доларів США до 2030 року за рахунок випуску зелених облігацій. Що стосується поточної ситуації, то, за оцінками Міжнародної фінансової корпорації (МФК), потенціал ринку послуг з енергоефективності та чистої енергії в Україні становить 73 мільярди доларів США до 2030 року. Закон також встановлює чіткі ринкові правила для кожного учасника ринку.

Крім зазначеного, випуск «зелених» облігацій може бути перспективним засобом фінансування післявоєнної відбудови українських міст, оскільки створює інвестиційну привабливість, бізнес-клімат та конкурентоспроможність міст. Таким чином, розвиток ринку «зелених» облігацій в Україні може створити середовище, в якому кошти різних категорій та рівнів інвесторів можуть акумулюватися для фінансування екологічних проектів.

ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Скопов С.С., студ. 1м курсу ФЕІМ
Науковий керівник: доц. Самошкіна І.Д.
Сумський НАУ

Ресурсний потенціал має велике значення в забезпеченні конкурентоспроможності аграрного бізнесу та агропромислового виробництва в цілому. Саме масштаби та структура ресурсного забезпечення мають визначальний вплив на спеціалізацію та концентрацію виробництва, на процеси акціонування та капіталізації сільськогосподарських підрозділів, на інноваційні моделі розвитку виробничих процесів та їх організації.

Джерелом розширеного відтворення в сільськогосподарських і агропромислових підприємствах та в суспільстві в цілому є додатковий продукт і його вартісне вираження, тобто виручка від реалізації та прибуток.

При розширеному відтворенні додатковий продукт поділяється на дві основні складові: фонди споживання і фонди накопичення. В даний час процес відтворення проходить три стадії: виробництво, розподіл, обмін і споживання. На мікрорівні суб'єктами господарювання відтворення відбувається у формі кругообігу капіталу (корпоративні фонди).

Процес розподілу проходить три стадії: грошова, виробнича і товарна. При цьому перший і третій етапи об'єднуються, утворюючи сферу обігу, а другий – сферу виробництва. Іншою особливістю відтворення на мікрорівні є те, що в процесі кругообігу капіталу на перший план висувається вартісний бік руху. Важливо, щоб гроші приносили зростання. Тут природні та фізичні аспекти руху капіталу залишаються позаду. Вважається, що агропромислові підприємства виробляють те, що приносить комерційний успіх.

Відтворення капіталу на мікрорівні проходить як у формі кругообігу, так і у формі обігу капіталу при його безперервному відтворенні. З точки зору характеру розподілу й обігу розрізняють основний і оборотний капітали. Основні засоби частково та поступово переносять свою вартість на новостворену продукцію у вигляді амортизації, відновлюються за рахунок коштів амортизаційного фонду суб'єкта господарювання і повертаються при реалізації продукції підприємству. До основних фондів належать будівлі і споруди, транспортні засоби, інструменти та обладнання.

Оборотні активи мають дещо схожі характеристики, проте іншу спрямованість. Це частина засобів господарюючого суб'єкта, які втілені в предметі праці і обслуговують виробничий цикл, змінюючи свою природну форму і повністю переносячи всю свою вартість на готовий до продажу продукт. Вони оновлюються протягом кожного виробничого циклу і повертаються в агропромислове підприємство після кожного продажу, що відбувся [1, с. 12]. Сюди входять предмети праці, в першу чергу, сировина, паливо та енергія.

З 24 лютого 2022 року з початком повномасштабного вторгнення військ російської федерації перед аграрними підприємствами Сумської області постали додаткові проблеми у відтворенні ресурсного потенціалу, адже частина підприємств аграрної сфери Сумщини втратили ті ресурси, що мали до початку війни.

Інша частина у постійному стресі через можливість втрати бізнесу за рахунок постійних обстрілів території нашого регіону, що є причиною скорочення посівних площ у 2024 році на 5% порівняно із минулим роком [3], та можливості повторної окупації.

У такі нелегкі часи держава не залишила аграріїв напризволяще. Наприклад, на території нашого регіону запускається державна програма, якою передбачено компенсацію частини вартості придбаної української сільськогосподарської техніки. Розмір компенсації становить 25%. Бюджет програми становить 1 млрд грн.

Окрім того, у поточному році сільськогосподарським виробникам, що є власниками або орендарями ділянки до 120 гектарів, буде надаватися субвенція у розмірі 4000 грн на 1 га безповоротної допомоги, а для деокупованих територій сума субвенції буде у двічі більше. Програма розпочне діяти планово у травні поточного року [2].

Таким чином, на сьогодні питання відтворення ресурсного потенціалу набуває нової актуальності. Багато викликів і, поряд із тим, багато нових можливостей та джерел, такі як грантові програми для аграріїв, створено для оновлення існуючої матеріально-технічної бази аграрних підприємств.

Список використаної літератури:

1. Ігнатенко М.М., Рунчева Н.В. Процеси ресурсозабезпечення спеціалізації та концентрації виробництва в корпоративних агроформуваннях. Економіка та держава, 2017. № 1. С. 10-14.
2. На Сумщині зменшують посівні площі через небезпеку обстрілів. *Данкор*. URL: <http://dancor.sumy.ua/news/newslane/487425>

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ СТАНОВЛЕННЯ, ВПЛИВ ВІЙНИ ТА ПРОГНОСТИЧНА ОЦІНКА МАЙБУТНЬОГО РОЗВИТКУ

Стешенко І.Ю., студ. 3 курсу ФЕіМ
Науковий керівник: доц. Самошкіна І.Д.
Сумський НАУ

Банківська система України є однією з найголовніших складових сталого розвитку економіки держави. Вона акумулює вільні кошти і забезпечує ними тих, хто їх потребує. У свою чергу НБУ контролює діяльність комерційних банків, регулює грошову масу та курс валют і впливає на діяльність суб'єктів господарювання, використовуючи різноманітні важелі, як-от облікова ставка. Тут доречна цитата М. Рильського: «Хто не пам'ятає свого минулого, той не вартий свого майбутнього». Я б перефразував це так: «Хто не знає минулого банківської системи своєї країни, той не здатен передбачити тенденції її розвитку, вплинути на них і змінити Батьківщину на краще». Дійсно здебільшого всі вдалі рішення походять із досвіду, а досвід походить із невдалих рішень. Тож розумно було б проаналізувати історію розвитку банківського сектору України, виявити її недоліки і врахувати їх у прийнятті майбутніх рішень.

Банківська система у звичному для нас вигляді почала формуватися на українських землях на початку другої половини XIX століття із переходом від феодального устрою до капіталістичного. У цей період всі банківські установи діяли під егідою Державного банку Російської імперії і не могли приймати вагомих самостійних рішень. Однак ще більш скрутні часи для цього сектору економіки настали зі становленням радянської влади. Спершу всі банки були одержавлені та зник будь-який прояв ринкової конкуренції та банківської таємниці. Москва мала цілковиту монополію на грошові операції. Ситуація трохи поліпшилася із 60-х років XX століття. Цілковита залежність від «союзного центру» продовжувалася протягом всього часу існування СРСР. До здобуття незалежності банківський сектор був маріонетковим елементом влади, що був загнаний у лещата політичних рішень. Із 1991 року закладаються підвалини функціонування банківської системи України як незалежної держави. У перші роки банки утворювалися і банкрутували, зростала проблемна позичкова заборгованість. Це було пов'язано з відсутністю законодавчої бази, яка б регулювала такий вид діяльності. На початку 2000-х років стан банківської системи покращується і вона успішно діяла до кризи 2008 року. Ледве оговтавшись від світової кризи цей сектор сколихнула політична нестабільність 2014 року, яка триває і дотепер.

Повномасштабне вторгнення Російської Федерації в Україну стало точкою відліку нового етапу розвитку банківського сектору. У 2022 році, з початком війни, національна банківська система стикнулася одночасно з проблемами загальнооекономічного внутрішнього характеру - скорочення виробництва та доходів від експорту промислової і сільськогосподарської продукції, девальвація національної валюти, збільшення безпекових ризиків, масова міграція населення та проблемами світового характеру – це уповільнення розвитку світової економіки [1, с. 49]. У перший рік вторгнення депозити українських банків були збитковими через інфляцію на рівні 26 %. Проте починаючи із 2023 року вони приносять реальний прибуток на рівні 9 %. Це сталося через підвищення ставок за депозитами комерційних банків, що у свою чергу викликано стимулюванням залучення гривневих депозитів населення центральним банком. Жорстка грошово-кредитна політика НБУ допомогла утримати інфляцію на низькому рівні. Все ж у часи політичної нестабільності населення часто остерігається вкладати кошти в банки на довгий термін. Проте це так було б не обібно банківському сектору для стабілізації ресурсної бази. Певні перепони у своєму розвитку банківська система має через кредитні ризики, що викликані безпековими. Кредитний потенціал банків зменшується також через збільшення норми обов'язкових резервів.

В середньостроковій перспективі до основних тенденцій розвитку банківського сектору можна віднести: подальше проведення НБУ жорсткої монетарної політики та посилення для банків ринкових стимулів задля залучення ними гривневих депозитів від фізичних осіб на довгий термін; домінування кредитних ризиків в банківській діяльності; уповільнення інфляції внаслідок зниження безпекових факторів; повернення банків до їх бізнес-моделей довоєнних часів з одночасним пошуком нових форм кредитування і формуванням ефективної антикризової моделі регулювання роботи банку [1, с. 49].

Отже, банківська система України має значний потенціал розвитку. Навіть попри перепони вона функціонує в умовах війни. Очевидно, що розуміти принципи функціонування та інструменти впливу необхідно для успішного управління цим життєво важливим сектором економіки. Це особливо актуально під час воєнного стану, оскільки будь-яка помилка може дуже дорого коштувати державі.

Література:

1. Андреева О.В. Банківська система України: стан та тенденції розвитку. *Економіка і управління*. 2023. № 53. С. 49-56. URL: <http://surl.li/skkca> (дата звернення: 09.04.2023).

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА БАНКІВСЬКУ СФЕРУ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Сюсюкало І.О., студ. 4 курсу ФЕiМ
Науковий керівник: доц. І.Д. Самошкіна
Сумський НАУ

Протягом багатьох років банківська сфера пройшла значний шлях еволюції, що відображається в суттєвих змінах у наданні послуг клієнтам. Раніше, отримання банківських послуг передбачало відвідування фізичних відділень і стояння у чергах, але зараз цифрові технології, такі як інтернет- та мобільний банкінг, дозволяють клієнтам здійснювати операції швидко та зручно, без потреби відвідувати банк особисто.

Цифрові технології значно полегшили доступ до банківських послуг, що відкрило широкі можливості для віддаленого управління фінансами. Зараз клієнти можуть відкривати депозити, отримувати кредити, проводити платежі та отримувати звіти, використовуючи різноманітні програми та мобільні додатки. Інтеграція банківських послуг з платформами електронного урядування, такими як платформа "Дія" в Україні, також сприяє зручності та ефективності взаємодії клієнтів з банками.

Прогрес цифровізації супроводжується постійними змінами у банківській сфері, що робить ІТ-інфраструктуру ключовим фактором для забезпечення конкурентоспроможності. Інвестиції в інформаційні технології та постійне оновлення бек-офісних систем стають невід'ємною частиною стратегій розвитку банків.

Цифрова трансформація відкриває нові можливості для банків, але одночасно вносить нові технологічні ризики, які створюють нові проблеми для економічної безпеки банків та стабільності фінансової системи:

- Ризики недосконалого впровадження: усі ініціативи цифрової трансформації вимагають ретельного планування, моделювання та тестування. Управління банківськими ризиками, пов'язаними з цифровими технологіями, повинно спрямовуватися на забезпечення кібербезпеки та конфіденційності.

- Вимоги до обладнання та персоналу: використання цифрових технологій потребує висококваліфікованих фахівців. Окрім цього, обладнання та програмне забезпечення постійно вдосконалюються, що може вимагати заміни застарілих систем на сучасні альтернативи.

Заради відповіді на змінні потреби клієнтів, банки повинні спиратися на досвід своїх клієнтів як на важливу основу для розробки операційних процесів. Ці процеси все частіше відбуваються через віддалені канали обслуговування, особливо в контексті стрімкого розвитку інтернет-банкінгу. Цей процес також призводить до значного зменшення регіональної мережі провідних банків в Україні. Водночас, на фоні безпеки та міграційних процесів (тимчасове пересування від точки потенційної небезпеки, евакуація тощо), розвиток дистанційного обслуговування та цифровізація банківського сектору набуває ще більшої актуальності. Таким чином, вивчення сучасних тенденцій цифровізації банківського бізнесу для обґрунтування викликів та можливостей подальшого розвитку державного регулювання є наразі надзвичайно актуальним та потребує комплексного аналізу, враховуючи вітчизняні реалії та світові тенденції в банківській сфері.

Загальною тенденцією на ринку є впровадження машинного інтелекту. Кожен четвертий банк або кредитна спілка планує інвестувати в інструменти та технології машинного навчання у найближчій перспективі. Це дозволить досягти успіху в кредитному моделюванні та уникнути загроз шахрайства та управління ризиками. Однак моделі машинного навчання також збільшують деякі елементи ризику. Багато банків мають механізми та методи перевірки для оцінки та пом'якшення ризиків, пов'язаних з традиційними моделями, але це часто недостатньо для боротьби з ризиками, що виникають внаслідок застосування моделей машинного інтелекту.

Поширення використання смартфонів сприяло впровадженню мобільних додатків та сервісів банками, що дозволило автоматизувати операційні процеси. Це також зменшило потребу у розширенні мережі фізичних відділень та банкоматів.

Банківська галузь усвідомлює, що чат-боти, або розмовний штучний інтелект, стали необхідністю для конкурентоспроможності. Основні вимоги, які виокремлюють потребу в чат-ботах, включають:

Якість процесу: рівень відмов від цифрових продуктів у банківській сфері залишається високим, банки повинні впроваджувати чат-боти як складові критично важливих бізнес-процесів, таких як відкриття рахунків, а не лише як загальні інструменти продажу та обслуговування.

Дані: спроби кодифікувати та зберігати дані, зібрані через взаємодію людей, часто є неповними та недоступними для інших програм. Дані, отримані від чат-ботів, можуть допомогти вирішити цю проблему, дозволяючи банкам створювати стратегії управління даними.

Отже, розвиток цифрових технологій продовжить змінювати способи надання банківських послуг, зосереджуючись на покращенні зручності для клієнтів та оптимізації внутрішніх процесів у банківській сфері.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

Тимофієв Б., 2 курс ФБС ФЕіМ

Науковий керівник: проф.Геєнко.М.М.

Сумський НАУ

Сучасні тенденції розвитку світової економіки та фінансових систем є предметом широкого академічного дослідження та аналізу. Визначення цих тенденцій допомагає розуміти ключові фактори, що впливають на економічну динаміку та функціонування фінансових систем у сучасному світі. Серед найбільш значущих тенденцій можна виокремити зростаючу глобалізацію економіки, що відображається у зростанні міжнародної торгівлі та інвестиційних потоків.

Крім того, спостерігається посилення впливу технологічних інновацій на економіку, зокрема швидкий розвиток цифрових технологій та штучного інтелекту, які перетворюють способи виробництва, збуту та фінансової діяльності. Іншою важливою тенденцією є зростання ролі сталі природних ресурсів, зокрема в контексті енергетики та екологічної стійкості, в умовах підвищення світової уваги до екологічних проблем. Крім того, важливим аспектом є зміни у структурі економіки та ринків праці, викликані демографічними змінами та технологічними інноваціями. Зростаюча нестабільність у глобальній політичній сфері також має важливе значення для розвитку світової економіки та фінансових систем, враховуючи можливі геополітичні конфлікти та торгові війни.

Військова агресія російської федерації проти України стала точкою спалаху багатьох проблем у світовій економіці, яка ще не оговталася від наслідків пандемії COVID-19. Інші фактори, що сприяють падінню економічної активності, включають поточні проблеми з ланцюгом поставок, посилення монетарної політики центральних банків у всьому світі та часті карантини в Китаї. Тому економічний розвиток деяких регіонів і навіть світу стикається з високим ступенем невизначеності, існує загроза стагфляції або навіть рецесії. За винятком України, ЄС і світ постраждали менше. У Європі результатом війни стало різке зростання цін, особливо на енергоносії. У результаті інфляція прискорилася, що змусило центральні банки швидко підвищити процентні ставки. У свою чергу, зростання процентних ставок призводить до погіршення перспектив економічного зростання.

У 2023 році глобальне економічне зростання відбуватиметься головним чином за рахунок Азії, причому, за оцінками ОЕСР, до 2023 року на азіатські електростанції припадатиме близько 75% зростання світового ВВП. Наприклад, Fitch прогнозує зростання ВВП Китаю на рівні 4,1%, а Morgan Stanley навіть підвищив прогноз зростання з 5% до 5,4%. Китай скасував політику «нульової терпимості» до коронавірусу, яка мала прискорити економічне зростання після попереднього обмеження всіх видів ділової активності в країні.

За прогнозами Fitch 2023 рік був одним із найпесимістичніших – зростання ВВП США та Єврозони на 0,2%, тому ризик короткострокової рецесії вже прогнозується на кілька кварталів 2023 року як високий. Аналітики ING прогнозують «широку» рецесію в розвинених країнах у 2023 році: ВВП впаде на 0,4% у США, -1,2% у Великобританії, -1,5% у Німеччині, -0,3% у Франції та -0,3% у зона євро. Загалом – 0,7%. Голод залишається актуальною проблемою з багатьох причин, включаючи конфлікти, екстремальні погодні умови, бідність, недостатній доступ до землі та води, низьку врожайність, погіршення економічних умов, недостатню інфраструктуру та відсутність сільськогосподарської освіти та освіти з питань здорового харчування [1].

Глобальні ініціативи: кілька глобальних організацій і державних установ вживають заходів для боротьби з голодом. Наприклад, Організація Об'єднаних Націй розробила програму «Сталий розвиток до 2030 року», яка передбачає досягнення нульового голоду до 2030 року. Наприклад, в Україні запустили гуманітарну продовольчу програму «Українські злаки», за якою передбачено за 2023 рік забезпечити продовольством щонайменше 5 мільйонів людей. Україна вирішила експортувати частину врожаю пшениці до африканських країн, які вже потерпають від голоду.

Отже, у світі сучасності спостерігаються значні трансформації у сфері економіки та фінансових систем, що відбивається у ряді ключових тенденцій. Зростання глобалізації, стрімкий розвиток технологічних інновацій, зміни у структурі економіки та вплив геополітичних чинників - усе це формує нову реальність для світової економіки. Водночас, виклики, які виникають у контексті геополітичних конфліктів та економічної нестабільності, відкривають нові виклики для управління економічними процесами. Проте, в умовах таких складних викликів, спостережною є ініціативність країн та глобальних організацій у вирішенні проблем. Програми боротьби з голодом та інші глобальні ініціативи свідчать про необхідність спільних зусиль у забезпеченні сталого розвитку та соціальної відповідальності.

Список використаних джерел:

1. Дергачова В. В, Голюк В.Я. Згуровський О.М. Тренди розвитку сучасної глобальної економіки 2023. *Економіка, фінанси, право*. 2023. №3. С.23- 26.

МЕХАНІЗМ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Шумський І.С., студ. 1м курсу ФЕІМ
Науковий керівник: доц. Самошкіна І.Д..
Сумський НАУ

Фінансова стратегія є критично важливою для успіху будь-якого підприємства в сучасній економіці. Зростання стратегічного управління відображає його значення як ключового інструменту для забезпечення конкурентоспроможності. Розробка такої стратегії, хоч і може займати чимало часу, виправдовує себе через свою важливість для підприємства. Це особливо важливо в контексті довгострокової перспективи.

Існує багато різних методів для розробки фінансової стратегії, проте основними серед них є стратегічне фінансове планування, фінансове прогнозування, фінансове моделювання та розробка різних сценаріїв. Кожен з цих методів допомагає підприємству ретельно оцінити свою фінансову ситуацію, зрозуміти потенційні ризики та можливості, і розробити стратегію, яка дозволить йому досягти своїх цілей і залишитися конкурентоспроможним у довгостроковій перспективі.

Фінансова стратегія підприємства важливо впливає на його успіх і стабільність. Ця стратегія тісно пов'язана з фінансовим плануванням, яке є однією з ключових функцій управління. Стратегічне фінансове планування визначає майбутній курс дій компанії в галузі фінансів на тривалий період. Воно допомагає знизити рівень невизначеності, прогнозуючи результати розвитку підприємства. З іншого боку, це також слугує механізмом навчання та відбору ефективних рішень, дозволяючи накопичувати цінний досвід. Таким чином, стратегічне фінансове планування виступає важливим інструментом для досягнення фінансових цілей і успішного розвитку підприємства.

Цей метод фінансового прогнозування є ключовим для планування, оскільки дозволяє утворювати уявлення про можливі розвиток фінансової ситуації підприємства. Він полягає в аналізі та уявленні різних сценаріїв щодо майбутнього стану ділової активності, враховуючи обмежені ресурси та фактори впливу. Цей процес дозволяє формувати стратегії для оптимального використання фінансових ресурсів, вибору найкращих шляхів їх залучення та інвестування. Аналізуючи тенденції та надаючи достовірні дані про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства, цей метод допомагає зменшити ризики й невизначеність, надаючи основу для розроблення ефективних фінансових стратегій.

Третім ключовим методом фінансової стратегії є фінансове моделювання. Цей метод полягає в створенні моделі об'єкта для вивчення його властивостей та прогнозування фінансових результатів на майбутнє. При використанні цього методу ми можемо побудувати модель реального об'єкта, що дозволяє повніше розуміти його параметри та властивості, які впливають на результати його діяльності. Фінансова модель служить основою для прийняття ефективних рішень щодо вибору параметрів об'єкта управління, найбільш доцільних для конкретних умов. Об'єктом моделювання можуть бути різноманітні процеси, проекти, діяльність підприємств та організацій, а також сама фінансова стратегія.

Метод фінансового моделювання - це потужний інструмент, який можна застосовувати для аналізу різних фінансових стратегій та їх впливу на діяльність підприємства. Використання цього методу дозволяє вирішувати різноманітні завдання, такі як виявлення проблемних аспектів діяльності компанії з точки зору її стратегічних цілей, визначення темпів стійкого зростання та можливості його збільшення при зміні зовнішніх і внутрішніх факторів. Також за допомогою фінансового моделювання можна розробляти різні сценарії зростання, досягати збалансованого збільшення продажів, активів і власного капіталу, а також обґрунтовувати параметри фінансової стратегії для забезпечення росту продажів з урахуванням ринкових умов. Загалом, мета цього методу полягає у створенні моделі, яка відображає ключові характеристики об'єкта аналізу і дозволяє прогнозувати його результати в різних умовах.

Метод сценаріїв у фінансовій стратегії полягає в тому, щоб створити й дослідити різні можливі сценарії розвитку ключових процесів для підприємства. Це означає, що розглядаються різні варіанти того, як можуть вплинути різні фактори на діяльність компанії, і збираються аналітичні дані, які допоможуть розробити та реалізувати фінансову стратегію. Можемо використовувати цей метод, створюючи сценарії, які описують наближений хід подій, щоб зосередити увагу на причинно-наслідкових зв'язках і ключових моментах розвитку, які вимагають прийняття відповідних рішень. Такий підхід дозволяє бути готовими до різних можливих обставин і максимально ефективно реагувати на них.

Проблема вибору фінансової стратегії для підприємства стає особливо актуальною в умовах сучасного ринкового середовища. Вирішення цієї проблеми передбачає прийняття ключових рішень, які мають визначальний вплив на успішність діяльності підприємства. Фінансова стратегія є соратником управління, що визначає напрямки і методи розвитку фінансової діяльності компанії. Без її належного формування й впровадження підприємство ризикує потрапити у фінансові труднощі, що може серйозно підірвати його позиції на ринку. Тому з урахуванням конкурентного середовища важливо ретельно розробити та реалізувати ефективну фінансову стратегію, що сприятиме стабільному розвитку підприємства та його успішному функціонуванню.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ ІЗ ОПЛАТИ ПРАЦІ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Балим Н.В., студ. 1 курсу магістратури ФЕІМ
Науковий керівник: проф. І.М. Назаренко
Сумський НАУ

Діяльність бюджетних установ, використання трудових ресурсів, а також процес облікового супроводження розрахунків з працівниками регламентується чинними законодавчо-нормативними документами. Ідентифікуючі складові системи законодавчо-нормативної регламентації облікового процесу розрахунків з працівниками доцільно застосувати ієрархічний підхід, який передбачає врахування норм документів, що затверджені на державному рівні, та які формують базис для розробки інструментів внутрішньої регламентації, яка є складовою системи нормативного регулювання локального рівня.

Зокрема, Конституцією України (ст. 43) передбачено право кожної людини на працю, рівність можливості щодо трудової діяльності та вибору професії; належних, безпечних умов праці, а також отримання винагороди у сумі, передбаченій чинним законодавством України.

Економічні, організаційні, правові засади розрахунків щодо оплати праці з працівниками визначені Законом України «Про оплату праці». Зазначений законодавчий документ забезпечує інтерпретаційне упорядкування ключових термінів в контексті досліджуваної тематики; ідентифікацію переліку гарантій щодо забезпечення розміру оплати праці на мінімальному рівні; конкретизацію питань щодо джерел погодження коштів установи (підприємства), спрямованих для розрахунків, пов'язаних з оплатою праці; деталізацію діючих систем оплати праці; характеристики системи державного регулювання (в т.ч. договірного регулювання) питань щодо оплати праці.

Соціальне, юридичне посилення статті 46 Конституції України щодо соціального захисту, який передбачає права працюючих осіб на отримання відпустки, забезпечує Закон України «Про відпустки», регулятивні норми якого спрямовані на наступне:

- конкретизація державної регламентації питань щодо права отримання ідентифікованих законодавством видів відпустки;
- визначення терміну відпустки з урахуванням її виду; умов отримання та оплати додаткових відпусток, які працівник має право використати у зв'язку з творчою та науковою діяльністю;
- упорядкування питань щодо отримання, використання соціальної відпустки та відпустки без збереження; регламент отримання та використання відпустки, яку має право отримати працівник без збереження відповідної частини заробітної плати;
- ключові питання державного контролю, спрямованого за наглядом, який пов'язаний з дотриманням установою (підприємством) питань про відпустки.

НП(С)БО ДС 132 «Виплати працівникам» з ракурсу методології конкретизує питання щодо здійснення розрахунків за виплатами працівникам, а саме: визначення складових компонентів виплат працівникам (поточних та інших); конкретизація особливостей проведення розрахунків, які пов'язані зі звільненням кадрів, а також розкриття інформації про зазначені вище події у Примітках до річної фінансової звітності.

Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі для обліку розрахунків з оплати праці працівників передбачений рахунок 65. Порядок № 1219 від 29.12.2015 визначає ключові питання призначення, ведення рахунків / субрахунків для узагальнення відповідних господарських операцій в державному секторі.

Регламентування процесу узагальнення інформації про зобов'язання бюджетної установи в частині заборгованості з оплати праці у формі 1 – ДС «Баланс» за статтею «Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці» визначено Порядком заповнення форм фінансової звітності в державному секторі.

Слід зазначити, що крім наведеного вище переліку законодавчо-нормативних документів державного рівня, важливу роль відіграють внутрішні нормативні документи локального рівня.

Ключові питання системи оплати праці бюджетної установи можуть бути визначені Статутом або відповідним положенням (наприклад, Положенням про управління).

Важливу роль у процесі правильної організації бухгалтерського обліку відіграє Облікова політика. Зазначений нормативний документ є внутрішнім нормативним інструментом локального рівня. Облікова політика має розроблюватися з урахуванням норм проаналізованих вище законодавчо-нормативних документів, проте вона не повинна їх цитувати, а узагальнювати з методологічної позиції концепцію облікового супроводу господарських операцій, які пов'язані з процесом розрахунків з оплати праці. Облікова політика має бути затверджена та введена в дію наказом керівника установи, дотримання її норм є обов'язковим.

За результатами проведених досліджень, варто зазначити, що запорукою правильного ведення обліку розрахунків, які пов'язані з розрахунками із працівниками установи в частині оплати праці, є обов'язкове дотримання законодавчо-нормативних документів державного та локального рівнів.

ПРОБЛЕМИ ТА АЛЬТЕРНАТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ МАСШТАБНОЇ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ

Завора О.М., аспірант, ФЕІМ
Науковий керівник: проф. Назаренко І.М.
Сумський НАУ

Повномасштабне вторгнення Російської Федерації на територію України деструктивно вплинуло на всі сфери українського суспільства, завдаючи великої шкоди різним сферам бізнесу. Глобально відчули наслідки війни будівельні підприємства: турбулентність економічної системи; зупинення / сповільнення будівельної роботи на поточних об'єктах; обмежений запуск нових проєктів; нестача трудових ресурсів; зменшення обсягів виробництва будівельної сировини та підвищення її вартості; підвищення тарифів на воду, електроенергію; зниження попиту на об'єкти житлового будівництва у зв'язку із зменшенням (відсутністю) заощаджень населення. Зазначений перелік проблемних питань не є кінцевим. Проте, існують певні перспективи розвитку будівельної сфери в умовах війни, але це вимагає оперативного вирішення проблем щодо кадрового дефіциту, переорієнтації імпорту та оптимізації логістики, удосконалення законодавства України, визначення нових напрямів діяльності будівельних підприємств. Відповідно, суб'єкти будівельної сфери для себе можуть відкрити нові сегменти будівництва, які будуть пов'язані з відновленням, реконструкцією, модернізацією, будівництвом об'єктів цивільної інфраструктури.

Будівельні підприємства, фізичні особи-підприємці, діяльність яких пов'язана з будівництвом, на сьогодні мають унікальну, альтернативну можливість розвитку шляхом приєднання свого бізнесу до програми «Відновлення». На рисунку 1 візуалізовано перелік МСС-кодів за якими суб'єкти будівельної сфери можуть долучити власний бізнес на програми «Відновлення».

Перелік МСС-кодів за якими суб'єкти будівельної сфери можуть долучити власний бізнес до програми «Відновлення»

1520 — генеральні підрядники - житлове та торгове будівництво
1711 — генеральні підрядники з вентиляції, тепlopостачання та водопроводу
1731 — підрядники з електрики
1740 — ізоляція, мозаїка, штукатурні роботи, кам'яна кладка, облицювання плиткою, кахлем
1750 — підрядники теслярських робіт
1761 — покрівельні роботи, зовнішня обшивка стін, обробка листового металу
1771 — підрядники бетонних робіт
5065 — електричні частини та обладнання
5074 — обладнання для водопроводу та опалювальної системи
5198 — лакофарбова продукція та супроводжуючі товари
5211 — лісо- та будівельні матеріали
5200 — товари для дому
5231 — роздрібний продаж скла, фарб та шпалер
5713 — покриття для підлоги
8911 — архітектурні, інжинірингові та геодезичні послуги

Рисунок 1. Перелік МСС-кодів за якими суб'єкти будівельної сфери можуть долучити бізнес до програми «Відновлення»

**Джерело: складено автором за матеріалами: <http://surl.li/liqnh>.*

Для реєстрації бізнесу за програмою «Відновлення» бізнес-суб'єктам необхідно в онлайн режимі з використанням порталу державних послуг «Дія» зареєструватися.

Резюмуючи результати дослідження, доцільно зазначити, що повномасштабна війна продовжується, її негативні наслідки позначаються на цивільній інфраструктурі, відповідно, з метою оновлення будівельної індустрії бізнес-суб'єктам необхідно розширювати сегменти будівництва, використовувати сучасні управлінські інструменти, адаптуватися до використання перспективних технологій, долучатися до державних програм, розширювати сферу послуг, що сприятиме відновленню будівельного бізнесу.

ПОРЯДОК ЄСВ-КОНТРОЛЮ ПІД ЧАС ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Король А.О., студентка 1м курсу ФЕІМ
Науковий керівник: к.е.н., доцент С.А. Гаркуша
Сумський НАУ

Згідно з законодавством багатьох країн, включаючи Україну, роботодавці повинні сплачувати ЄСВ із заробітної плати своїх працівників. Роботодавці зобов'язані своєчасно сплачувати ЄСВ відповідно до встановлених законом строків. Невиконання цих зобов'язань може призвести до штрафів та інших адміністративних санкцій. ЄСВ-контроль є важливим етапом при виплаті заробітної плати.

Банки контролюють не лише факт сплати роботодавцями єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ), а й його розмір. Для цього обслуговуючі надавачі платіжних послуг приймають від платників ЄСВ платіжні інструкції та грошові чеки на перерахування (видачу) коштів для виплати заробітної плати, на яку нараховується ЄСВ. Вони перераховують (видають) зазначені кошти лише за умови одночасного подання платником ЄСВ платіжних документів або інструкцій, що підтверджують фактичну сплату сум ЄСВ за відповідний період.

Банківські установи повинні враховувати періоди в своїх операціях. Тому важливо вказувати період, за який нарахована заробітна плата, якщо мова йде про платіжки на виплату заробітної плати, а також вказувати період, за який роботодавець сплачує єдиний соціальний внесок (ЄСВ), у відповідних полях розрахункових документів. Це дозволить зрозуміти, за який період проводиться оплата заробітної плати та сплата ЄСВ.

У практиці можуть виникати ситуації, коли роботодавець сплачує ЄСВ раніше, ніж виплачує заробітну плату, або перераховує ЄСВ через інший банк. Це означає, що принцип одночасності не дотримується. Що робити в такому випадку? Для таких ситуацій передбачено, що документальним підтвердженням раніше сплаченого ЄСВ є платіжні інструкції в електронній або паперовій формі, які показують перерахування ЄСВ (зокрема, з рахунку, відкритого в іншому банку), де платник вказав період, за який нарахована заробітна плата, а банк заповнив реквізит "Дата виконання".

Контроль суми сплати єдиного внеску на соціальне страхування (ЄСВ) відповідає нормам чинного законодавства. Проте варто відзначити, що Порядок № 291 не застосовується до всіх роботодавців, тому деякі категорії можуть бути виключені з цього контролю. У загальних випадках сума ЄСВ, яку сплачено за допомогою платіжних інструкцій або з єдиного рахунку, повинна складати не менше 22% від суми коштів, виділених на виплату заробітної плати за відповідний період.

У деяких випадках сума ЄСВ, яку потрібно сплатити, може бути меншою, ніж 22% від суми коштів для виплати заробітної плати. Це можливо, наприклад, якщо платник має переплату з ЄСВ або якщо у нього є працівники з інвалідністю, для яких розмір ЄСВ знижений. Такі ситуації можуть призвести до зменшення загальної суми ЄСВ, яку необхідно сплатити.

Якщо сума ЄСВ, яку необхідно сплатити, менша за 22% від суми коштів для виплати заробітної плати, то платники ЄСВ можуть використовувати грошові чеки або платіжні інструкції для видачі коштів разом із довідкою-розрахунком в електронній або паперовій формі, яка погоджена з контролюючим органом.

Довідку-розрахунок в письмовій формі варто надавати у трьох примірниках - один для обслуговуючого надавача платіжних послуг (банку), один для контролюючого органу і один для самого платника. Процедура надання платником ЄСВ контролюючому органу довідки-розрахунку в електронній формі не регулюється Порядком № 291, але з означення терміну «довідка-розрахунок в електронній формі», яке наведено в пункті 1 Порядку № 291, можна зрозуміти, що ця функція повинна бути запроваджена через Електронний кабінет. Окрім того, слід зазначити, що обслуговуючому надавачу платіжних послуг довідку-розрахунок в електронній формі доцільно надавати з дотриманням вимог щодо її оформлення.

Контроль за сплатою ЄСВ є важливою складовою процесу виплати заробітної плати. Законодавство багатьох країн, включаючи Україну, встановлює обов'язок роботодавців своєчасно сплачувати ЄСВ з заробітної плати своїх працівників, в іншому випадку передбачені штрафи та інші санкції. Банки відіграють важливу роль у контролі за цим процесом, перевіряючи не лише факт сплати, але й розмір ЄСВ. У разі невідповідності принципу одночасності, коли ЄСВ сплачується раніше, ніж виплачується заробітна плата або через інший банк, передбачено документальне підтвердження цього факту. Для реалізації цього процесу використовуються платіжні інструкції в електронній або паперовій формі. Крім того, важливо правильно вказувати періоди в розрахункових документах для забезпечення коректного обліку і контролю за сплатою ЄСВ.

Отже, ЄСВ-контроль є важливим етапом при виплаті заробітної плати, який дозволяє забезпечити соціальний захист працівників, виконати законодавчі вимоги, забезпечити фінансову стабільність та легальність фінансових операцій роботодавця.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Лазука Є.О., студ. 1м курсу ФЕІМ
Науковий керівник: доцент О.О. Довжик
Сумський НАУ

Організація правильної класифікації основних засобів на підприємствах державного сектору вирізняється беззаперечною актуальністю. В умовах практичного застосування склад (перелік) основних засобів може бути досить різноманітним, що уможливорює значний перелік питань, які ж саме наявні матеріальні цінності й до якого виду основних засобів відносити. Окремі нюанси облікової класифікації основних засобів на підприємствах державного сектору відображено на рисунку 1.

Класифікація основних засобів на підприємствах державного сектору

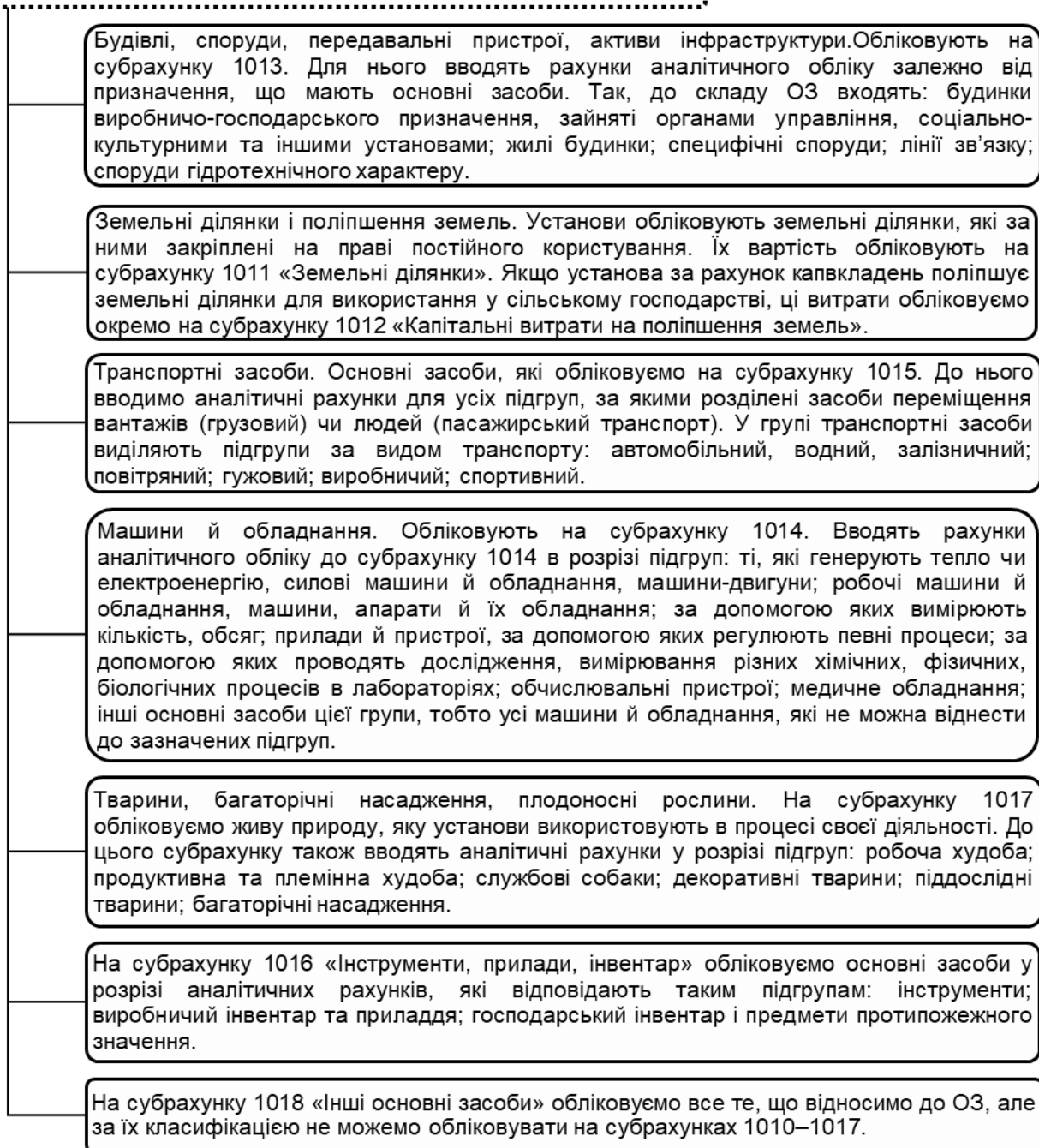


Рисунок 1 – Облікова класифікація основних засобів на підприємствах державного сектору

Якісно впорядкований облік основних засобів в установах державного сектору представляє собою актуальне та важливе джерело релевантної економічної інформації. Облік даної компоненти активів сприяє забезпеченню контролю за наявністю, рухом та ефективним застосуванням наявних основних засобів.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ У КНП «СУМСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ЦЕНТР ЕКСТРЕННОЇ МЕДИЧНОЇ ДОМОГИ ТА МЕДИЦИНИ КАТАСТРОФ»

М'якушенко Д.М., студентка 1м курсу ФЕіМ
Науковий керівник: к.е.н., доцент С.А. Гаркуша
Сумський НАУ

Обліком матеріальних цінностей на підприємстві займається матеріальний відділ бухгалтерії. До обов'язків якого належить: облік ТМЦ по складам, по цеховим кладовим, забалансовий облік ТМЦ, облік виробничих запасів, облік медикаментів, облік паливно-мастильних матеріалів, облік основних засобів. На підставі викладеного вище, керуючись чинним законодавством України та з метою забезпечення цілісності матеріальних цінностей, які знаходяться на зберіганні та належать КНП СОР «СОЦЕМД ТА МК» є склад, за яке відповідає завідувач складу. Вона керує роботами, які охоплюють приймання, зберігання і відпуск товарно-матеріальних цінностей. У Центрі є другий склад з якого відбувається відпуск на станції та підстанції медикаментів та наркотичних засобів.

Відпуск товарно-матеріальних цінностей здійснюється безпосередньо на матеріальну відповідальну особу станцій та підстанцій, бухгалтер формує у програмі Накладну на внутрішнє переміщення. Наприклад, якщо зі складу були видані талони на дизельне паливо та бензин А-95 на Конотопську станцію Е(Ш)МД. При здійсненні цієї операції бухгалтер з обліку паливно-мастильних матеріалів створила у програмі документ накладна на переміщення. У накладній зазначається матеріально відповідальна особа Конотопської станції на яку покладається відповідальність за зберігання талонів, у данному випадку – це механік, кількісь переданих талонів, ціна та сума. Документ підписується двома особами, які здали та прийняли запаси.

Накладна роздруковується у двох примірниках (один – у бухгалтерії, другий – віддається матеріальній особі, яка прийняла цінності), підписується особами, які здали та прийняли запаси. В одному примірнику до накладної роздруковується Прибутово – касовий ордер. Підписується особами, які здали та прийняли запаси, головним бухгалтером та директором, та повертається до бухгалтерії. Бухгалтер з обліку ПММ, накладну на внутрішнє переміщення про видачу талонів зі складу підкладає до Оборотів по рахунку 2031 «Паливо в талонах у підзвітних особах», а прибутково-видаткові накладні до Оборотів по рахунку 203 «Паливо у талонах на ЦС» (до звітності завідувача складом).

У центрі екстренної медичної допомоги та медицини катастроф на лінії випущено 160 машин загалом по всіх станціях та підстанціях області. Обов'язки по списанню палива згідно шляхових листків розподілено між двома бухгалтерами по списанню ПММ. Відповідальні особи станцій та підстанцій – старші водії або механіки, подекадно привозять шляхові листки до бухгалтерії. Бухгалтер перевіряє шляхові на відповідність підписів, марки на номери машини, маршрути руху, звіряє кілометраж, показники спідометра при виїзді з гаража та залишок палива при виїзді. Після цього згідно наказу про норми списання палива по кожній машині, бухгалтер перевіряє списані літри згідно норми та кілометражу.

У програмі УА-Бюджет бухгалтер створює документ «Подорожній лист» за місяць у якій відображає зведену інформацію по кілометражу на списання палива. Документ створюється на кожну машину окремо. Для звірки та узагальнення інформації бухгалтер формує у програмі звіт «Звіт з руху ТМЦ» по рахунку 2032 «Паливо у баках». Звіт створюється окремо по кожній машині списком вказаного місця зберігання (станція чи підстанція), у ньому можна побачити залишок палива у баку на початку місяця, кількість заправлених літрів протягом місяця, витрачання палива та залишок на кінець місяця. Якщо відповідальна особа видавала на машину талони на заправку палива, за місяць випишується Відомість на видачу талонів ПММ по кожній машині окремо, у якій вказується марка дизпалива чи бензин, номер машини, а у табличній частині зазначається дата, ПІБ водія якому видавались талони, зазначається номер шляхового листа, кількість літрів та ставиться підпис водія.

Відомість підписується механік чи страшим водієм станцій або підстанцій та бухгалтер після перевірки ставить свій підпис. Підзвітні особи щомісячно складається Звіт про щомісячне використання ПММ, у якому зазначається кількісь талонів по кожній марки палива на початок місяця, кількість отриманого палива зі складу за місяць, кількість виданого палива на машини та зазначається залишок на кінець місяця. Звіт підписується завідувачем станції (старшим фельдшером), механіком (старшим водієм) та після перевірки звіт підписує бухгалтер. Відомість на видачу талонів ПММ та Звіт про щомісячне використання ПММ бухгалтер за місяць підкладає до Оборотів по рахунку 2031 «Паливо в талонах у підзвітних особах». Для звірки та узагальнення інформації бухгалтер формує у програмі звіт «Звіт з руху ТМЦ» по рахунку 2031 «Паливо в талонах у підзвітних особах». Звіт створюється окремо по кожній матеріально відповідальній особі вказаного місця зберігання (станція чи підстанція), у ньому можна побачити залишок палива у талонах на початку місяця, кількість отриманих талонів зі складу, кількість виданих талонів на машини за місяць, та залишок на кінець місяця талонів у підзвітних осіб.

Отже, система внутрішнього контролю на підприємстві дозволяє ефективно вести облік та контролювати рух товарно-матеріальних цінностей, забезпечуючи цілісність та достовірність інформації.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Самойленко Н.О., студентка 1м курсу ФЕiМ
Науковий керівник: к.е.н., доцент С.А. Гаркуша
Сумський НАУ

Дебіторська заборгованість в сільському господарстві може включати різноманітні види заборгованості, оскільки сільське господарство має специфічну структуру діяльності та взаємовідносин з різними контрагентами. Дебіторська заборгованість є розривом між наданням послуг/продажу товару і моментом надходження коштів на розрахунковий рахунок підприємства. Інакше кажучи, це заборгованість юридичних чи фізичних осіб підприємству за реалізовані послуги, товари чи роботи.

Дебіторська заборгованість виникає, коли одна із сторін угоди не сплачує за товар чи послугу у той момент, коли їх отримує. Постачальник відвантажив товари, але підприємство-покупець оплачує їх не відразу, а за деякий час. Або інший приклад - клієнт купує продукт на виплат. Тобто будь-яка сума, яку за фактом має одержати підприємство, але не отримує – це дебіторська заборгованість. Вона може тривати як кілька годин, так і кілька років.

Дебіторська заборгованість є особливо небезпечною для невеликих виробництв. Можна навести кілька випадків, коли підприємства-виробники розорилися, бо дуже довго чекали грошей за свої товари від мережі супермаркетів. За договором мережа здійснює оплату проданих товарів протягом 45 днів з дати поставки, а ще може повернути товар постачальнику з різних причин. З контрагентами треба починати працювати з першого дня прострочення. Проведення аналізу дебіторську заборгованість дозволить як оцінити фінансове становище підприємства, а й структурувати борги й оцінити.

Для невеликого виробника молочної продукції такі умови загрожують банкрутством: для виробництва потрібно постійно закуповувати сировину та розхідники, платити оренду, податки, зарплату, а грошей на це взяти нема звідки.

Кожна гривня боргу вважається недоотриманим прибутком бізнесу. Тому важливо грамотно керувати дебіторкою. Основні завдання управління:

- створення правил роботи з дебіторською заборгованістю;
- визначення суми оборотного капіталу, яку можна направити в дебіторку;
- формування умов оплати, включаючи встановлення штрафів за прострочення платежу;
- розробка критеріїв оцінки потенційних боржників та умов для відстрочення платежу;
- продумування знижок за дострокове погашення заборгованості;
- інвентаризація та аналіз дебіторської заборгованості за звітністю;
- контроль за своєчасним погашенням боргів;
- позасудове та судове стягнення прострочених боргів.

Облік дебіторської заборгованості в сільському господарстві відіграє важливу роль у фінансовому управлінні та економічній діяльності підприємства. Він є важливим елементом фінансового управління сільськогосподарським підприємством, який допомагає забезпечити стабільність та успішність його діяльності.

Дебіторська заборгованість відображає суму коштів, яка заборгована сільськогосподарському підприємству від його клієнтів або партнерів, ефективний облік цих заборгованостей дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства та його платіжну здатність.

Облік дебіторської заборгованості допомагає у плануванні грошових потоків та забезпеченні достатньої ліквідності підприємства, це важливо, особливо у сільському господарстві, де існує сезонність у виробництві та продажах.

Ефективний облік дебіторської заборгованості дозволяє вчасно виявляти прострочені платежі та контролювати кредитний ризик, це допомагає уникнути можливих проблем з неплатниками та мінімізувати можливі втрати.

Облік дебіторської заборгованості дозволяє підприємству аналізувати платіжну дисципліну своїх клієнтів та забезпечувати належний рівень обслуговування, це сприяє підтримці позитивних взаємовідносин із клієнтами та збільшенню їх лояльності.

Облік дебіторської заборгованості є важливою складовою фінансової звітності підприємства, такої як баланс та звіт про фінансові результати, ця інформація надається стейкхолдерам для оцінки фінансової стійкості та ефективності діяльності підприємства.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю допомагає забезпечити стабільність фінансового стану сільськогосподарського підприємства, оскільки непогашена заборгованість може створювати проблеми з ліквідністю та здатністю підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання.

Отже, дебіторська заборгованість в сільському господарстві може включати широкий спектр зобов'язань перед різними контрагентами, і ефективне управління цією заборгованістю є важливим аспектом фінансового управління підприємством.

A STUDY ON CONSUMER BEHAVIOUR MANAGEMENT THROUGH ADVANCED MARKETING TOOLS

Luo Hao, Ph.D student, faculty of economics and management

Scientific supervisor : prof. Nazarenko Inna

Sumy National Agrarian University

In today's business environment, having a deep grasp of consumer behaviour is crucial for developing successful marketing strategies. Through a comprehensive investigation of customer behaviour and the implementation of innovative marketing technologies, firms may enhance their strategies to effectively cater to the changing needs and preferences of consumers. This study aims to offer views on how modern marketing technologies might be utilized to improve consumer involvement, satisfaction and eventually, promote business growth.

The literature on consumer behaviour and marketing tools emphasizes the dynamic connection between customers and businesses. Advanced techniques such as data analytics, artificial intelligence, and tailored marketing strategies have enhanced traditional marketing methods. Studies suggest that recognizing consumer preferences, emotions, and decision-making processes is crucial for creating successful marketing efforts. Furthermore, technological improvements have facilitated rapid engagement with consumers on many digital channels, enabling businesses to customize their marketing strategies based on individual tastes.

Advanced marketing tools are a variety of technology and methods designed to improve marketing strategies. Recently, personalised marketing, data analytics, AI, and machine learning have become popular tools. Data analytics helps companies understand trends, purchasing habits, and behaviours by collecting, analysing, and interpreting massive amounts of customer data. AI and machine learning algorithms automate marketing and personalise customer interactions. Dynamic pricing, targeted advertising, and product recommendations use consumer data to tailor marketing communications and incentives to specific consumers' needs. To efficiently manage customer purchasing behaviour, advanced marketing tools provide many benefits. AI and data analytics provide customised marketing, which improves customer engagement, satisfaction, and loyalty. By communicating with customers, businesses could increase engagement and conversion rates. Advanced marketing tools allow companies to quickly adapt to changing consumer tastes and market dynamics, improving their flexibility and speed in a competitive context.

This study used a mixed-method approach, combining qualitative research on consumer behaviour theories with quantitative data analysis of marketing tool efficacy. Comprehensive insights into customer opinions and behaviours will be obtained by collecting data through surveys, interviews, and secondary sources. A statistical analysis will be performed to determine the relationships between the utilization of marketing tools and the replies of consumers.

The results indicate a substantial association between the implementation of smart marketing tools and favorable outcomes in consumer behavior. It has been established that personalized marketing campaigns powered by AI algorithms and data analytics increase customer loyalty and satisfaction. For example, Amazon's use of advanced marketing technologies to boost customer engagement and revenue. Amazon gained significant insights into consumer behavior and preferences by using massive amounts of customer data and smart data analytics. Amazon increased sales, conversions, and customer satisfaction by using personalized marketing methods including product recommendations and real-time pricing. This study shows the need of using modern marketing technologies to regulate consumer behavior and succeed in the competitive e-commerce market. Moreover, the implementation of digital platforms has enabled businesses to promptly adjust their strategies in response to consumer preferences through the utilization of real-time feedback mechanisms. Figure 1 specifies digital marketing tools.

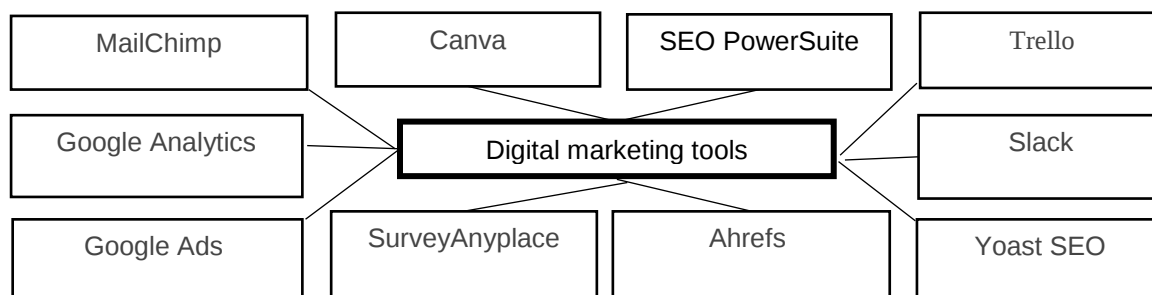


Figure 1. Digital marketing tools

In order to optimize the efficacy of these tools, it is necessary to confront obstacles such as information overflow and privacy concerns. In conclusion, this research emphasizes the significance of utilizing advanced marketing tools to efficiently oversee consumer behavior. Through the combination of innovative technologies and customer feedback, organizations have the ability to develop focused marketing strategies that effectively connect with their intended demographic. This, in turn, fosters continued growth and confers an advantage within the market.

MANAGEMENT CRISIS IN AGRICULTURAL COMPANIES IN CURRENT SITUATIONS

Wang Baichao, student faculty of economics and management

Scientific supervisor : prof. Nazarenko Inna

Sumy National Agrarian University

Against the backdrop of global economic and environmental changes, agricultural companies are facing unprecedented management challenges. These challenges include but are not limited to the complexity of financial management, shortage and loss of human resources, fragility of the supply chain, lagging technological innovation, and uncertainty in the policy environment. This paper aims to analyze the causes of these management crises and propose corresponding solutions to help agricultural companies achieve sustainable development. Through literature review and case analysis, this paper puts forward a series of targeted management strategies, including strengthening financial risk control, optimizing human resource management, enhancing supply chain efficiency, increasing investment in technological innovation, and flexibly adapting to policy changes, among others. Additionally, this paper emphasizes the importance of agricultural companies in branding, marketing, sustainable development, and fulfilling social responsibilities. By implementing these strategies, agricultural companies can better address management crises and improve market competitiveness.

Manifestations of Management Crises in Agricultural Companies

1. Financial Management Crisis. The financial management crisis in agricultural companies mainly manifests in aspects such as the breakdown of the capital chain, ineffective cost control, and mistakes in investment decisions. Due to the long investment return cycle and high risk in agriculture, coupled with market fluctuations and policy uncertainties, agricultural companies face significant pressure in capital operations.

2. Human Resource Management Crisis. Human resources are the core assets of agricultural companies. However, many agricultural companies currently have deficiencies in talent recruitment, training, incentives, and retention, leading to talent loss and poor team stability.

3. Supply Chain Management Crisis. The efficiency and stability of the supply chain are directly related to cost control and market responsiveness for agricultural companies. Currently, many agricultural companies face problems such as information asymmetry, high logistics costs, and unstable partner relationships in supply chain management.

4. Technological Innovation Crisis. Technological innovation is an important driver of the development of agricultural companies. However, due to inadequate research and development investment and incomplete innovation mechanisms, some agricultural companies lag behind industry development in technological innovation.

5. Policy Adaptation Crisis.

Analysis of the Causes of Management Crises

1. Uncertainty in the External Environment. Global economic fluctuations, changes in market demand, and adjustments in policy regulations increase the uncertainty of management in agricultural companies.

2. The imperfection of internal management mechanisms, including decision-making mechanisms, risk control mechanisms, and incentive mechanisms, is a significant reason for management crises.

3. Insufficient Application of Information Technology. The application of information technology can improve management efficiency and decision quality, but some agricultural companies currently have insufficient application in this area.

It is necessary to listen to the following recommendations to solve problems.

1. Strengthen Financial Management (establish a sound financial management system, optimize capital operations, and improve cost control capabilities).

2. Optimize Human Resource Management (improve talent recruitment and training systems, establish effective incentive and retention mechanisms, enhance team stability, and innovation capabilities).

3. Enhance Supply Chain Management Efficiency (optimize supply chain management through information technology, reduce logistics costs, and establish stable partner relationships).

4. Increase research and development investment, improve innovation incentive mechanisms, promote technological innovation and product upgrades.

5. Establish an effective crisis early warning system to monitor market dynamics, climate change, policy changes, and take timely preventive measures. The crisis early warning system can not only help companies reduce losses but also improve their ability to respond to emergencies and recovery speed.

7. In the face of management crises, agricultural companies can adopt a diversification strategy to diversify business scope and market, thus reducing risks. For example, in addition to traditional crop cultivation and livestock farming, agricultural companies can also develop diversified businesses such as leisure agriculture, agricultural product processing, agricultural technology services, etc., to improve market competitiveness and risk resistance.

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT OPTIMIZATION AND INNOVATION BASED ON ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Wang Ruijie, Ph.D student, faculty of economics and management
Scientific supervisor : prof. Nazarenko Inna
Sumy National Agrarian University

Human resources management is a crucial task within organizations, aimed at effectively managing and developing human resources to support the organization's strategic objectives and sustainable development. With the rapid development of technology, artificial intelligence has gradually permeated various fields, and human resources management is no exception. AI-based human resources management is becoming a key driver of organizational optimization and innovation.

With the rapid development of artificial intelligence, its application in the field of recruitment and selection is becoming increasingly widespread. Artificial intelligence technology can automate many tedious tasks in the recruitment and selection process to improve efficiency and accuracy. The main applications include resume screening, interviews, and candidate assessments, references. In the realm of resume screening, artificial intelligence is primarily used for information extraction and matching of applicants. Through natural language processing and machine learning algorithms, AI can rapidly parse and comprehend a large volume of resumes, automatically matching the most suitable candidates. Furthermore, AI can automatically screen resumes based on set criteria and requirements, thereby achieving an efficient and accurate resume screening process.

The application of artificial intelligence in recruitment and selection brings numerous advantages. Firstly, AI can greatly enhance recruitment efficiency by reducing manual operations and time costs. Secondly, AI technology features data-driven capabilities, providing objective and accurate assessment results while minimizing subjective biases and uncertainties [1].

With the rapid development of artificial intelligence technology, it has demonstrated tremendous potential in the field of performance evaluation. Traditional performance evaluation methods are often constrained by subjectivity and time costs, while artificial intelligence can provide more objective and comprehensive performance evaluations through automation and intelligence. In the application of artificial intelligence, a common method involves using natural language processing techniques to analyze employees' performance evaluations.

The application of artificial intelligence in performance data analysis and prediction can help organizations better understand employees' performance and make accurate predictions. Through the analysis of large amounts of employee performance data, artificial intelligence can identify key factors and patterns related to high and low performance. This includes data analysis and pattern recognition, performance evaluation and feedback, performance prediction and planning, as well as automated reporting and visualization.

The application of artificial intelligence in training needs analysis helps organizations better understand their employees' training needs and provide personalized training programs. By analyzing employees' job performance, skill levels, and development needs, artificial intelligence can identify the specific training requirements of different employees. Using machine learning and data analysis techniques, artificial intelligence can analyze large volumes of employee data to uncover skill gaps and training needs in specific areas. By correlating employee data with performance data, artificial intelligence can help organizations determine the focus and direction of training programs, thereby improving their effectiveness and relevance.

The application of artificial intelligence in training and development offers several advantages.

Firstly, it provides personalized training and learning experiences that cater to employees' diverse learning needs and styles. Secondly, artificial intelligence can quickly identify learning gaps and needs through data analysis and learning algorithms, enabling the delivery of targeted training solutions.

The application of artificial intelligence in employee benefits management helps organizations better understand employee needs and provide personalized and innovative benefits programs. By analyzing employees' personal characteristics, preferences, and needs, artificial intelligence can identify their benefits preferences and areas of interest. In employee benefits management, artificial intelligence can utilize natural language processing and sentiment analysis techniques to analyze employee feedback and opinions, gaining insights into their evaluation and suggestions regarding existing benefits programs. Additionally, through analysis of large amounts of employee data, artificial intelligence can uncover potential issues and opportunities for improvement in benefits management.

In conclusion, AI-based human resource management has broad prospects and potential for optimization and innovation. However, the application of AI technology needs to address issues such as algorithm biases, data privacy, fairness, and security. Future research and practice should focus on addressing these challenges to achieve more effective and sustainable human resource management strategies.

References

1. Li, Y., & Wu, X. The impact of artificial intelligence on human resource management. *Human Resource Management*, 2018(3):2.

RESEARCH ON THE INTRODUCTION OF MODERN MANAGEMENT TECHNOLOGY INTO ENTERPRISES

Yu Hang, 2nd year master student, faculty of economics and management
Scientific supervisor : prof. Oleksandr Nazarenko
Sumy National Agrarian University

With the rapid development of science and technology, the management mode of enterprises must also keep up with the pace of The Times. In modern enterprises, the introduction of modern management technology can not only help enterprises improve work efficiency, but also help enterprises adapt to market changes and cope with competitive pressure. Therefore, it is necessary for us to study the necessity of introducing modern management technology to enterprises in order to provide effective reference for future enterprise management.

In the traditional enterprise management mode, employees mainly rely on their personal experience and skills to complete their work tasks. Although this way can maintain the normal operation of enterprises, but with the intensification of market competition and the rapid development of technology, this mode has been unable to meet the needs of enterprises. Modern management techniques emphasize teamwork, process optimization and data-driven decision making, which can better adapt to the needs of modern enterprises.

The introduction of modern management technology requires enterprises to carry out a series of reforms, including changing the traditional management concept, optimizing the work flow, and improving the skills of employees. These reforms may bring some challenges, such as organizational changes, poor communication, etc. But with advance planning and good execution, these problems can be effectively controlled.

In the process of modern enterprise management, information technology is an essential element. With the advent of the "Internet +" era, modern science and technology began to deeply integrate with enterprise management, and through the application of a variety of technical elements, enterprises can be promoted to upgrade and leapfrog development.

Strategies and methods for appropriate modern management techniques:

First of all, the introduction of modern management technology needs to be considered from the strategic level of enterprises. Enterprises need to define their own strategic goals, and based on this, choose the appropriate management technology. At the same time, enterprises also need to conduct a comprehensive review of the existing business processes, identify existing problems and bottlenecks, in order to introduce modern management technology in a targeted manner.

Secondly, the introduction of modern management technology needs to be combined with the actual situation of the enterprise. Different enterprises have different characteristics and needs, so it is necessary to choose the appropriate management technology according to the actual situation of the enterprise. For example, for production enterprises, it may be necessary to introduce advanced production management systems and quality control systems to improve production efficiency and product quality; For service businesses, it may be necessary to introduce customer relationship management systems and marketing systems to improve customer satisfaction and business growth.

In addition, enterprises need to strengthen personnel training and management. The introduction of modern management technology needs the support of corresponding technical talents, and enterprises need to establish a perfect personnel training and management system to train talents with modern management concepts and technologies. At the same time, enterprises also need to establish a corresponding incentive mechanism to encourage employees to actively participate in learning and applying modern management technology, so as to improve the overall management level of enterprises.

Finally, the introduction of modern management techniques requires constant optimization and updating. With the development of technology and the constant change of management needs, enterprises need to continuously optimize and update management technology to meet the actual needs of enterprises. At the same time, enterprises also need to strengthen cooperation and exchanges with other enterprises, learn from advanced management experience and mode, and constantly improve their competitiveness and management level.

The introduction of modern management technology is an inevitable trend in the development of modern enterprises. By analyzing problems, proposing solutions and implementing them, enterprises can better cope with market competition and challenges, and improve work efficiency and competitiveness. Therefore, it is necessary for us to study the necessity of introducing modern management technology to enterprises in order to provide effective reference for future enterprise management. The introduction of modern management technology is an important way to improve enterprise competitiveness, optimize operation process and realize sustainable development. By considering from the strategic level, combining with the actual situation, strengthening personnel training and management, and constantly optimizing and updating management technology, enterprises can better introduce modern management technology and achieve sustainable development of enterprises.

PECULIARITIES OF MANAGING HIGH-TECH ENTERPRISES IN A TRANSPARENT ECONOMY

Zhou Kunming, Ph.D student, faculty of economics and management

Scientific tutor: Oleksandr Nazarenko, Doctor (Economic Sciences), professor.

Sumy National Agrarian University

In the present era, with the rapid development of information technology, transparent economy has become a new economic development trend. Transparent economy emphasizes open and transparent information, fair and reasonable transactions and strict and effective supervision, which puts forward new challenges and requirements for the development of enterprises, especially high-tech enterprises. This paper aims to discuss the development characteristics, opportunities and challenges faced by high-tech enterprises under the background of transparent economy, as well as corresponding management strategies.

In such an economic environment, the behavior of enterprises is more susceptible to supervision by the public and regulatory agencies, which puts forward new requirements for the enterprise's operating model and development strategy. As the forefront of innovation, the development of high-tech enterprises not only needs to rely on technological innovation, but also needs to adapt to the characteristics of a transparent economy and achieve more efficient and standardized operations.

High-tech enterprises are usually characterized by high investment, high risk and rapid iteration. They require massive R&D investment to promote technological innovation, and at the same time face risks caused by rapid market changes. High-tech companies often have short product life cycles and require constant technological updates and product iterations to remain competitive.

The transparent economy brings unprecedented opportunities to high-tech companies. Information transparency enables companies to more accurately grasp market dynamics and adjust strategies in a timely manner. At the same time, a transparent market environment also helps companies establish a good brand image and attract more investors and partners. However, this also means that companies must pay more attention to intellectual property protection and maintain innovation capabilities in fierce market competition.

Technological innovation is the core driving force for the development of high-tech enterprises. Enterprises need to continuously develop new technologies to maintain their leading position in the fierce market competition. Technological innovation includes not only product innovation, but also innovation in production processes and management models.

The core of the transparent economy lies in the transparency and accessibility of information. In such an economic environment, the behavior of enterprises is more vulnerable to the supervision of the public and regulators, which puts new requirements on the operation model and development strategy of enterprises. As the forefront of innovation, the development of high-tech enterprises not only needs to rely on technological innovation, but also needs to adapt to the characteristics of a transparent economy to achieve more efficient and standardized operations.

Organizational and management innovation are crucial to improving the development performance of enterprises. Enterprises need to continuously optimize their internal management structures and improve decision-making efficiency to adapt to the rapidly changing market environment. In a transparent economy, companies also need to strengthen the disclosure and sharing of internal information and improve transparency to enhance employees' sense of belonging and participation.

Innovation strategic management plays an important role in guiding the development direction of enterprises. Companies need to develop innovative strategies to respond to market changes and competitive pressures. In a transparent economy, corporate strategic planning needs to pay more attention to long-term development while maintaining flexibility to adapt to changing market conditions.

Human resource management and intellectual property management are crucial to the innovative development of enterprises. Companies need to attract and retain talent while protecting their intellectual property to maintain competitive advantage. In a transparent economy, companies also need to establish a more open and transparent talent incentive mechanism to improve employees' work enthusiasm and innovation capabilities.

Marketing management and brand marketing play an important role in the development of high-tech enterprises. Companies need to use effective marketing strategies to enhance brand awareness and expand market share. In a transparent economy, companies also need to use emerging tools such as big data and social media to carry out precision marketing and brand communication.

Financial risk management and investment strategies are of great significance in supporting the innovative development of enterprises. Enterprises need to rationally plan their finances, reduce risks, and find effective investment channels to support the sustainable development of the enterprise. Under a transparent economy, a company's financial information is more transparent, which helps companies obtain more investment opportunities.

The transparent economy provides new opportunities and challenges for the development of high-tech enterprises. Enterprises need to continue to innovate and improve their core competitiveness to adapt to this new economic environment. Future research will further explore how to better manage and develop high-tech enterprises in a transparent economy.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ РІЗНОВИДІВ SQL-ІН'ЄКЦІЙ, АНАЛІТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ТА СПОСОБИ ЗАХИСТУ ВІД НИХ

Бусенко І.В., студ. 2 курсу ФЕiМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник к.т.н. доц. С.В. Агаджанова
Сумський НАУ

SQL-ін'єкція – це впровадження в передані через GET, POST запити, будь-який випадковий SQL код, що дає змогу отримати доступ до елементів бази даних або захопити цілковитий контроль над нею, тому тема, обрана в дослідженні є сучасною і актуальною..

На сьогодні відомий великий спектр застосування SQL-ін'єкцій, вони досить різноманітні та поширені, універсальний метод, який би забезпечив ефективний захист від усіх варіантів цих атак, відсутній. Метою дослідження визначено детальний аналіз різновидів SQL-ін'єкцій, оцінка застосування сучасних методів захисту, виявлення найбільш ефективних підходів до мінімізації ризиків, пов'язаних з SQL-ін'єкціями.

SQL-ін'єкції поділяються за принципом атак на web-застосунок, на такі типи:

- Внутрішньо-смугова атака (In-band SQLi) - використовує той самий канал зв'язку для впровадження зловісного SQL-коду, що і легітимний користувач.

- Атака на основі помилок (Error-based SQLi) - зловмисник може викликати помилку, введенням некоректного SQL-запиту, і аналізувати повідомлення про помилку для визначення назв таблиць або інших важливих даних.

- Атака з урахуванням об'єднання (Union-based SQLi): зловмисник може ввести SQL-запит, який містить UNION, щоб об'єднати результати свого запиту з результатами іншого SQL-запиту, що виводить конфіденційну інформацію.

- Інференційна атака (Inferential SQLi, також відома як «сліпа SQL-ін'єкція») - використовує інший канал зв'язку для впровадження зловісного SQL-коду.

- Сліпа атака, заснована на часі (Time-based SQLi): зловмисник може вставити затримку в SQL-запит і аналізувати, скільки часу потрібно серверу на обробку цього запиту, щоб визначити наявність або відсутність певних даних.

- Бульова сліпа атака (Boolean SQLi): зловмисник може використати логічні умови у SQL-запиті, щоб визначити, чи задовольняється певна умова в базі даних.

Згідно зі статистикою [1], SQL-ін'єкції займають 23,4 відсотки від загальної кількості уразливих точок, що виводить їх на перше місце серед десяти позицій. Такий статистичний ріст зумовлює потребу в детальному вивченні способів захисту та профілактики від даної загрози.

Проаналізувавши дані, можна стверджувати, що не зважаючи на різновидність SQL-ін'єкцій, захист від них є спільним та комплексним, а саме:

1. Параметризовані запити: Використання параметрів замість вставки змінних безпосередньо в SQL-запити, це ускладнює атакам впровадження зловісного SQL-коду.

2. Екранування вхідних даних: Очищення вхідних даних від потенційно небезпечних символів та спеціальних конструкцій перед використанням.

3. Валідація вхідних даних: Перевірка вхідних даних на відповідність очікуваному формату та діапазону значень.

4. Використання механізмів захисту, таких як WAF: Встановлення та налаштування Web Application Firewall для виявлення та блокування SQL-ін'єкцій.

5. Регулярна перевірка та оновлення ПЗ: Використання оновлених версій програмного забезпечення та фреймворків з виправленими помилками безпеки.

6. Моніторинг та аналіз відмов: Відстеження журналів подій для виявлення незвичайних запитів, що можуть бути ознакою SQL-ін'єкцій.

7. Використання механізмів аудиту безпеки: Ведення журналу дій користувачів та аудиту доступу для виявлення та відслідковування несанкціонованого доступу.

Висновок. Для боротьби з SQL-ін'єкціями ефективними методами слід використовувати вище перелічені способи захисту, які запобігають маніпулюванню даними і обмежують доступ до бази даних.

Література

1. Statista. Distribution of web application critical vulnerabilities worldwide as of 2023 – URL: <https://www.statista.com/statistics/806081/worldwide-application-vulnerability-taxonomy/>

РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ «МЕНЕДЖЕР З КАДРІВ»

Белоконь П.А., студ. 2ст курсу, ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.т.н., доц. Агаджанова С.В.
Сумський НАУ

Вступ. Роль HR-менеджера включає в себе широкий спектр обов'язків, від найму та збереження персоналу до розробки програми управління кар'єрою, створення дієвої системи навчання співробітників з метою підвищення ефективності всієї структури підприємства, організації, установи. Розробка інформаційної підсистеми для підтримки роботи HR-менеджера, яка визначена як головне завдання кваліфікаційної роботи бакалавра, може значно полегшити та підвищити продуктивність діяльності всього підрозділу управління кадрами.

На етапі постановки завдання було визначено основні етапи створення автоматизованої інформаційної підсистеми менеджера відділу кадрів, а саме:

1. Автоматизація рутинних процесів: Інформаційна підсистема може автоматизувати такі завдання, як реєстрація кандидатів, складання звітів про діяльність, відслідковування прогресу навчання та інші аспекти роботи HR, звільняючи час для стратегічного аналізу та планування.

2. Збільшення ефективності найму та утримання персоналу: Інформаційна підсистема може допомогти у створенні бази даних потенційних кандидатів, аналізу їхніх резюме та спрощенні процесу прийняття рішень щодо найму. Крім того, вона може надати інструменти для вивчення потреб та задоволення персоналу, що сприятиме збереженню талановитих працівників.

3. Підвищення аналітичних можливостей: Інформаційна підсистема може надати HR-менеджерам доступ до ключових метрик та аналітичних даних, що дозволить їм приймати обґрунтовані рішення щодо управління персоналом, виявлення трендів у звітності та прогнозування майбутніх потреб компанії.

4. Підвищення комунікації та співпраці: Інформаційна підсистема може стати центром для спілкування між HR-відділом та іншими підрозділами організації, сприяючи обміну інформацією та спільним стратегічним проектам.

В ході реалізації, було використано такі інструменти як Python, JavaScript, HTML/CSS, оскільки розроблений вебзастосунок, панель адміністратора, панель менеджера відділу кадрів, Телеграм-бот для комунікації між кандидатом на вакансію та менеджером.

Розроблений інтерфейс обох панелей є простим, інтуїтивно-зрозумілим, дозволяє навчитися вводити, опрацьовувати дані спеціалісту, якій є співробітником відділу кадрів без знання основ програмування, тощо.

Важливим аспектом визначено ідентифікацію користувача, захист персональних даних, забезпечення цілісності бази даних.

Розроблена інформаційна підсистема отримала назву «Менеджер з кадрів». Основними функціональними можливостями при роботі із підсистемою – це

- Пошук за текстовими та числовими умовами інформації про відкриті вакансії на підприємстві;
- Опис вакансії і вимог до неї;
- Завантаження персонального CV;
- Порівняння CV кандидатів;
- Адміністрування бази даних вакансій і кандидатів;
- Формування графіку співбесід;
- Створення бази стандартних питань-відповідей;
- Комунікація з кандидатом;
- Комунікація з менеджером з кадрів.

В підсистемі передбачена система меню з командами, які дозволяють управляти роботою менеджера, слід відмітити, що схема навігації по вебзастосунку є простою та логічною, вона забезпечує зворотній зв'язок, перехід за перехресним посиланням на попередній пункт меню і т.і.

Після розробки і технічної реалізації було проведено наступний етап, а саме, тестування інформаційної підсистеми, яке дозволило виявити деякі суперечності, оновити програмний код, вдосконалити адмін-панель та панель користувача, розширити функціональність окремих модулів застосунку.

Останній етап реалізації проекту розробки інформаційної підсистеми – додатку «Менеджер з кадрів» - це розробка документації, технічного завдання, інструкції користувача, навчальних матеріалів для підготовки персоналу до ефективного використання системи.

Висновок: Розробка інформаційної підсистеми підтримки роботи менеджера відділу кадрів є ключовим етапом у вдосконаленні управління персоналом в сучасних організаціях. Ця підсистема може значно полегшити рутинні завдання, підвищити ефективність процесів найму та утримання персоналу, забезпечити доступ до важливих аналітичних даних і покращити комунікацію в організації.

РОЗРОБКА ВЕБ-ЗАСТОСУНКУ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ. РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЄКТУ

Стеблянюк В. В. студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.т.н., доц. С.В. Агаджанова
Сумський НАУ

Вступ. Фермерські господарства постійно потребують ефективного управління витратами на обробку землі. Веб-додаток може автоматизувати процес прогнозування та розрахунку витрат, допомагаючи фермерам приймати більш обґрунтовані рішення.

Мета розробки: створити веб-застосунок, який спростить і автоматизує процес прогнозування витрат, щоб фермери могли краще керувати ресурсами. До додаткових завдань входить покращення планування та надання інтуїтивно зрозумілого інтерфейсу для аналізу даних.

Технології: для фронтенду використовуються сучасні фреймворки, такі як React.js, Angular та Vue.js [1-4]. Кожен із них має свої переваги:

- React.js – швидкий та має велику спільноту розробників.
- Angular – пропонує вбудовані інструменти для складних веб-застосунків із чіткою архітектурою.
- Vue.js – простий у використанні та гнучкий, що особливо зручно для невеликих команд розробників.

Для бекенду рекомендується Node.js через його швидкість обробки запитів, а як базу даних можна обрати MongoDB або PostgreSQL, залежно від потреб у зберіганні даних.

Основні функції:

1. Прогнозування витрат: Користувач вводить дані про земельну ділянку, а веб-додаток генерує прогнозований розрахунок витрат на її обробку.
2. Реєстрація користувача та зберігання даних: Додаток дозволяє користувачам реєструватися і зберігати інформацію про земельні ділянки та їх витрати.
3. Візуалізація даних: Інтерфейс відображає дані у вигляді графіків та діаграм, що допомагає фермерам візуально оцінювати витрати та загальну інформацію про культури.

Переваги для фермерів: Автоматизація розрахунків економить час і зменшує ризик помилок.

Крім того, веб-додаток сприяє кращому плануванню ресурсів та забезпечує зручний інтерфейс для користувачів з різним рівнем технічної підготовки.

Методологія розробки: Використання Agile-підходу дозволяє гнучко реагувати на зміни у вимогах і забезпечує тісну взаємодію з кінцевими користувачами. Розробка включає регулярні ітерації та тестування для підтримки високої якості продукту.

Висновок: Веб-застосунок для розрахунку витрат на обробку земельних ділянок може значно покращити ефективність управління у фермерських господарствах.

Використання сучасних технологій, таких як React.js, Angular та Vue.js, дозволяє створити продуктивний, гнучкий та зручний інструмент, який допоможе фермерам працювати ефективніше та підвищить їх рентабельність.

Створено повністю функціонуючий додаток, який виконує поставлену перед ним задачу. Інтерфейс адаптовано під різні пристрої. Дані зберігаються у базі даних, логіка по обробці даних відділена від відображення інтерфейсу.

При розробці було використано актуальний стек технологій та створений додаток має великий потенціал для майбутнього додавання функціоналу.

Література

1. Знайомство з React URL: <https://redux.js.org/tutorials/essentials/part-1-overview-concepts>
2. Знайомство з Nest.js URL: <https://habr.com/ru/post/439434/>
3. Порівняння фреймворків Express та Nest URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/3-2.pdf>
4. Знайомство з TypeScript URL: <https://www.typescriptlang.org/docs/handbook/intro.html>

РОЗРОБКА ВЕБЗАСТОСУНКУ ОБЛІКУ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Фідірко Т.Р., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.т.н., доц. С.В. Агаджанова
Сумський НАУ

У сучасному світі технічний стан автомобіля відіграє важливу роль у забезпеченні безпеки, ефективності та надійності транспортного засобу. З метою покращення управління технічним обслуговуванням автомобілів та забезпечення їх надійності і довговічності виникає необхідність розробки веб-застосунку, що дозволить власникам та технічним службам здійснювати моніторинг та управління технічним станом автомобілів. Цей проект включає постановку задачі розробки такого веб-застосунку.

Метою даного проекту є розробка вебзастосунку для обліку технічного стану легкових автомобілів з можливістю моніторингу стану автомобілів, планування технічного обслуговування, аналізу витрат на ремонт та запасні частини, а також надання рекомендацій щодо оптимального обслуговування.

Задачі проекту.

1. Аналіз вимог та функціональності. Провести детальний аналіз вимог користувачів до системи.

Визначити основні функціональні можливості вебзастосунку.

2. Проектування архітектури системи. Розробити архітектуру вебзастосунку, разом з базою даних, серверною та клієнтською частинами.

Визначити структуру бази даних для зберігання інформації про автомобілі, їхній технічний стан, історію обслуговування, тощо.

3. Реалізація вебзастосунку. Розробка серверної частини застосунку з використанням вебтехнологій(можливо Node.js, Django).

Реалізувати клієнтську частину застосунку з використанням HTML, CSS, JavaScript/

Забезпечити інтеграцію з базою даних та можливість взаємодії з користувачами через інтерфейс вебзастосунку.

4. Тестування та валідація. Провести тестування розробленого вебзастосунку на різних етапах розробки.

Виконати валідацію функціональності та забезпечення високої якості програмного забезпечення.

5. Впровадження та підтримка. Впровадження розробленого вебзастосунку в експлуатацію.

Надання необхідної підтримки користувачів і забезпечення подальшого розвитку та покращення застосунку.

Очікувані результати. Очікується, що розроблений вебзастосунок забезпечить ефективне управління технічним станом легкових автомобілів, спростить процес технічного обслуговування, зменшити витрати на ремонт та запасні частини.

Проаналізовано характеристики сучасних вебплатформ з діагностики технічного стану автомобілів MyEurocar, Oiler, Oil-service, Autobooking.

Результатом проведеного дослідження є сформульовані вимоги до вебдодатку для підтримки процесу технічного обслуговування автомобілів:

Клієнтська частина.

Простий і зручний інтерфейс.

Панель користувача, для перегляду персональної інформації, інформації про автомобіль, передивитися стан виконання замовлення.

Модуль підбору СТО поблизу користувача.

Модуль для оплати онлайн за допомогою Stripe.

Модуль для аналізу характеристик транспортного засобу та підбору сервісів, що будуть корисними.

Модуль авторизації та аутентифікації.

Модуль взаємодії з мапами для відображення місця розташування СТО (Google Maps).

Модуль для генерації та розсилки сповіщень на електронну адресу.

Модуль API, що зв'яже решту модулів і формує відповіді на запити, що приходять із клієнтської частини.

Висновок. Розробка вебзастосунку для обліку технічного стану легкових автомобілів є важливим етапом у вдосконаленні управління автопарком та забезпеченні безпеки і надійності автомобілів. Цей проект спрямований на створення інноваційного і ефективного інструменту для власників авто та технічних служб з метою підвищення їхньої продуктивності та ефективності управління.

РОЗРОБКА ВЕБЗАСТОСУНКУ ОБЛІКУ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ. РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЄКТУ

Фідірко Т.Р., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.т.н., доц. С.В. Агаджанова
Сумський НАУ

Використання сучасної технології SPA для розробки веб-додатка дозволило створити Програму Figma було використано для розробки стилю вебзастосунку «ТехСервісПроект», вона дозволяє розробити блокову структуру(верхній, нижній, центральний блоки). На наступному ступнім етапі розроблені всі окремі компоненти, визначено параметри, необхідні для опису на HTML, CSS. При цьому було створено окремий блок для вибору стилю піктограм кнопок керування, титулів, параграфів, цей блок має назву – блок зі змінними.

У вебзастосунку передбачено адаптація зображень під екрани з різною роздільною щільністю.

Всі стилі вебзастосунку представлені такою структурою: у кореневій частині розміщено загальні стилі додатку; стилі шрифтів; стилі кнопок, меню, екранних форм; календаря, сповіщення, логотипу; піктограми з інтеграцією у шрифти; стилі для визначальних елементів вебзастосунку – спливаючі вікна, модальні вікна, т.і.; окремо визначені стилі для компонентів.

Структурно вебзастосунок розбитий на наступні сторінки: головна, для реєстрації/авторизації; вибір виду робіт з обслуговування автомобіля; технічне обслуговування – майстри; діагностика; вибір необхідних для обслуговування і ремонту запасних частин, кріплення; станції технічного обслуговування; геолокація, мапа станцій технічного обслуговування; замовлення огляду автомобіля, замовлення послуг; ціни на різні види робіт з діагностики та технічного обслуговування; сторінка для оплати послуг, виконаних робіт; сторінка персональна майстрів; сторінка персональна користувачів/замовників; список автомобілів; стандартні питання/відповіді; допомога менеджера; інструкція користувача.

Навігація розроблена таким чином, що дозволяє використовувати і нижній, і верхній блоки навігації. Переходи по командам меню відбуваються зручно і просто, інтуїтивно-зрозуміло.

Головною задачею реалізації вебзастосунку було визначено зменшення ступеню впливу людського чинника, автоматизація роботи.

Так, всі дзвінки, що надходять на станцію технічного обслуговування записуються, з метою виключення помилки оператора щодо замовлення певного виду робіт, відмінити бронювання, перенести дату огляду, т.і.

Автоматизація роботи, актуалізація даних щодо цін, списку послуг, термінів виконання окремого типу замовлення, переліку запасних частин, дозволяє підвищити ефективність роботи, конкурентоспроможність окремого підприємства, оптимізувати кадровий склад, мотивувати працівників до підвищення кваліфікації. Підсистема стає більш гнучкою, діє швидше, зростає стабільність її роботи за рахунок створення резервних копій даних, що дозволяє працювати і при вимушених збоях або відмовах, і забезпечує функціональність вебзастосунку.

До основних переваг проєкту, що реалізується, «ТехСервісПроект» слід віднести наступні:

- Надання можливості вибору пунктів для формування замовлення за рахунок зрозумілості та наявності сценаріїв;
- Надання можливості вибору виду сервісу;
- Надання можливості замовнику самому обирати необхідні види техобслуговування до пункту Оплата, з опцією відміни будь-якого із обраних пунктів і повернення до головного меню;
- Проведення розрахунку вартості послуг та оплата в онлайн(при обов'язковій реєстрації);
- Відсутність «прихованих» оплат чи цін на послуги, все виконане прозоро;
- Можливість формування договору за послуги;
- Забезпечення свободи вибору надавачів послуг за рахунок доступу до мапи станцій технічного обслуговування;
- Забезпечення зворотнього зв'язку клієнт-менеджер, клієнт-майстер;
- Конфіденційність проведення платежів, шифрування даних;
- Простий й зрозумілий інтерфейс користувача.

Висновок. Вебзастосунок «ТехСервісПроект» розроблений за всіма критеріями та вимогами, що було визначено на етапі постановки задачі, аналізу існуючих програмних рішень, що використовуються для організації роботи автоматизованих інформаційних додатків на станціях та у центрах технічного обслуговування(сервісу) України, має розвинену функціональність, передбачає можливість подальшого вдосконалення та розвитку.

РОЗРОБКА ПРОТОТИПУ ТА ПРОГРАМНА РЕАЛІЗАЦІЯ ІНТЕРФЕЙСУ КОРИСТУВАЧА ВЕБОРІЄНТОВАНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Биченко Є.В., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Я.В. Долгіх
Сумський НАУ

У сучасних умовах господарювання, ефективність управління сільськогосподарським підприємством залежить від рівня автоматизації процесів виробництва та управління. Головна ідея автоматизації полягає у заміні щоденних, одноманітних або важких і великих процесів по об'єму роботи на автоматичні чи напівавтоматичні рішення, які дозволять підвищити ефективність виконуваної роботи, знизити витрати часу та ресурсів. Автоматизація підприємства дозволить: підвищити продуктивність, процес виробництва (управління), збільшити конкурентоспроможність, знизити витрати, покращити управління, підтримати розвиток бізнесу підприємства. Процес автоматизації управління діяльністю підприємства може бути здійснений через розробку веборієнтованої інформаційної системи. Визначимо особливості розробки прототипу та програмної реалізації інтерфейсу користувача веборієнтованої системи підтримки управління діяльністю підприємства. Зазначена веборієнтована система може бути реалізована за допомогою мов програмування HTML, CSS, JavaScript, PHP, MySQL.

HTML – основна мова розмітки для створення веб-сторінок, яка дозволяє визначити їх структуру та розміщувати на них текст, зображення, посилання, форми. HTML дозволяє створювати логічно організовані веб-документи, які зрозумілі як для користувачів, так і для пошукових систем. Основна перевага зазначеної мови, – універсальність, що робить її ідеальним вибором для будь-якого веб-проєкту. HTML підтримується усіма браузерами, що забезпечує широку сумісність та доступність веб-сторінок для користувачів [1].

CSS – важливий інструмент для створення естетичного та зручного для користувача дизайну веб-сторінок. За допомогою CSS, можна легко встановлювати різні візуальні параметри, такі як кольори, шрифти, відступи та вирівнювання, що допомагає зробити веб-інтерфейс більш привабливим та зручним. Мова CSS підтримує адаптивний дизайн, що дозволяє сторінкам коректно відображатися на різних типах пристроїв. Використання CSS також сприяє підвищенню продуктивності розробки та забезпечує більший контроль над зовнішнім виглядом вебзастосунку [2].

JavaScript – ключова технологія для розробки вебзастосунків з інтерактивним та динамічним інтерфейсом. Виконує різноманітні дії на стороні клієнта, такі як обробка подій користувача, валідація форм, анімація елементів. Однією з переваг JavaScript є можливість виконання асинхронних запитів до сервера без перезавантаження сторінки, це забезпечує швидкість та зручність використання вебзастосунку. Вибір JavaScript для створення вебінформаційної системи забезпечує не лише зручність та ефективність роботи з інтерфейсом користувача, але й можливість реалізації складних логічних операцій на стороні клієнта, що полегшує навантаження на сервер та покращує загальну продуктивність системи [3].

PHP – популярна мова програмування для створення веб-сайтів, яка інтегрується з HTML та дозволяє створювати динамічний контент. PHP підтримує різні бази даних, має потужні функції для обробки даних та забезпечує можливості для легкої розробки вебзастосунків. PHP має велику спільноту розробників та багато готових бібліотек [4].

MySQL – відкрита система управління базами даних, яка підтримує стандарт SQL і має високу продуктивність та надійність. Широко використовується в розробці вебзастосунків через здатність ефективно обробляти великі обсяги даних та одночасні запити від численних користувачів. Відкритий код MySQL робить її доступною для широкого кола розробників без витрат на ліцензування [5].

Отже, вибір HTML, CSS, JavaScript, PHP та MySQL для розробки вебінформаційної системи обґрунтований їх популярністю, гнучкістю та широкою підтримкою спільноти. Ці технології є стандартами веб-розробки та мають великий набір інструментів для створення різноманітних застосунків. Вони взаємодіють між собою, утворюючи міцну інфраструктуру для створення веб-проєктів різного рівня складності.

Література

1. McGrath M. HTML, CSS and JavaScript in Easy Steps. In Easy Steps Limited, 2020. 480 p.
2. McGrath M. CSS in Easy Steps. In Easy Steps Limited, 2020. 192 p.
3. Flanagan D. JavaScript: The Definitive Guide. 7th ed. O'Reilly Media, 2020. 706 p.
4. Вивчення основ PHP - Web Library. *Web Library*. URL: <http://weblib.com.ua/projects/2> (дата звернення: 05.04.2024).
5. Butler T. PHP and MySQL: Novice to Ninja. SitePoint Pty, Limited, 2021. 680 p.

ПРОЕКТУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ВЕБІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ІНТЕРНЕТ-ТРАФІКУ

Корецький В.А., студ. 2 ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Я.В. Долгіх
Сумський НАУ

Постановка проблеми. Оскільки Інтернет-трафік невідомо зростає, визначення того, який хост і яка програма генерує обсяг мережевого трафіку стає необхідним для ефективного керування та використання мережевих ресурсів. Корпоративне обчислювальне середовище стає все більш орієнтованим на мережу, важливість моніторингу та аналізу мережевого трафіку зростає.

Викладення основного матеріалу. Моніторинг мережевого трафіку надає дані, за якими здійснюється аналіз. Необроблені дані про стан отримують шляхом перевірки мережевих пакетів, а аналіз надає розширені дані на основі необроблених даних.

Для того, щоб ефективно використовувати обмежені мережеві ресурси, мережеві менеджери повинні отримувати точну та надійну інформацію зі своїх мереж, таку як:

- скільки трафіку передається;
- який тип трафіку передається;
- скільки трафіку генерується з якої системи;
- яка система чи програма спричиняє вузькі місця;
- наскільки високий пік трафіку та коли він досягає піку.

Моніторинг Інтернет-трафіку може бути здійснений за допомогою різних інструментів мережевого моніторингу, які дозволяють: відстежувати, аналізувати та управляти інтернет-трафіком для забезпечення ефективності, безпеки та надійності мережі. Приклади реалізації цих інструментів запропоновані у статтях [1-4].

Якщо мережеві менеджери не можуть дати надійні відповіді на ці питання, цінні ресурси мережі будуть витрачені даремно. Розроблено низку автоматизованих інструментів, які дозволяють мережевим адміністраторам контролювати та аналізувати мережевий трафік. Прикладами таких інструментів є Multi-Router Traffic Grapher (MRTG), Argus, Etherfind, NFSwatch і TCPdump.

Інтернет і корпоративні мережі підтримують нові можливості для бізнесу. Як наслідок, – на сучасні мережі з більшою ймовірністю буде націлено напади. Різні атаки та їх динамічний характер вимагають гнучкого підходу для забезпечення мережевої безпеки. Для точного виявлення широкого спектру нападів необхідна гнучка система безпеки. Методи виявлення вторгнень є корисним способом виявлення загроз у системах виявлення вторгнень у цій ситуації. Виявлення аномалій забезпечує техніку визначення потенційних ризиків шляхом постійного моніторингу та моделювання звичайної активності мережі [5].

У виявленні аномалій необхідним є моніторинг трафіку, який вказує на серйозні, рідкісні події. Наприклад, незвичайна поведінка мережевого трафіку може означати, що комп'ютер зазнав атаки та дані надсилаються неавторизованими пунктами. Аномалії можна віднести до трьох категорій [6], включаючи точкову аномалію, контекстну аномалію та колективну аномалію. Це різні види аномалій мають зв'язок з атаками на захист мережі, включаючи DoS, Probe, U2R і R2L [6].

Література

1. La Lau R. Backup and Monitoring. Practical Internet Server Configuration. Berkeley, CA, 2021. P. 367-374. URL: https://doi.org/10.1007/978-1-4842-6960-2_15 (date of access: 07.04.2024).
2. S. Ayoubi et al., "Machine learning for cognitive network management," IEEE Commun. Mag., vol. 56, no. 1, pp. 158-165, Jan. 2018
3. P. W. Tsai, C. W. Tsai, C. W. Hsu, and C. S. Yang, "Network monitoring in software-defined networking: A review," IEEE Syst. J., vol. 12, no. 4, pp. 3958-3969, Dec. 2018.
4. W. Queiroz, M. A. Capretz, and M. Dantas, "An approach for SDN traffic monitoring based on big data techniques," J. Netw. Comput. Appl., vol. 131, pp. 28-39, 2019
5. Monitoring Network Traffic for Suspicious Activity / B. Ravi Teja et al. International Journal of Advanced Research in Science, Communication and Technology. 2023. P. 422-429. URL: <https://doi.org/10.48175/ijarsct-9153> (date of access: 07.04.2024).
6. Wang H., Gu J., Wang S. An effective intrusion detection framework based on SVM with feature augmentation. Knowledge-Based Systems. 2017. Vol. 136. P. 130-139. URL: <https://doi.org/10.1016/j.knosys.2017.09.014> (date of access: 07.04.2024).

ПРОЕКТУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ВЕБЗАСТОСУНКУ ОРГАНІЗАЦІЇ ДИСТАНЦІЙНИХ КУРСІВ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ

Лапченко І. В., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Я.В. Долгіх
Сумський НАУ

Проектування та реалізація вебзастосунок організації дистанційних курсів неформальної освіти представляє собою складне та багатогранне завдання, яке вимагає комплексного підходу та системної роботи з різними аспектами. У світлі сучасних тенденцій у розвитку освіти, де дистанційне навчання здобуває все більшу популярність, створення ефективного вебзастосунок для надання курсів неформальної освіти стає важливим завданням для багатьох освітніх установ та організацій.

Для того, щоб успішно реалізувати проект, необхідно врахувати ряд ключових аспектів. Перш за все, необхідно провести детальний аналіз цільової аудиторії та їхніх потреб у неформальній освіті. Це допоможе визначити ключові теми, формати навчання та інструменти, які найбільше цікавлять майбутніх учасників курсів. Важливо також звернути увагу на технічні можливості та особливості цільової аудиторії, щоб забезпечити їм зручний та доступний інтерфейс.

Далі, на основі проведеного аналізу, необхідно розробити вебзастосунок, який забезпечить зручний та ефективний доступ до навчальних матеріалів. При цьому важливо врахувати простоту інтерфейсу та можливість інтерактивного навчання, що зробить процес навчання цікавим та зрозумілим для користувачів.

Окрему увагу слід приділити створенню якісного навчального контенту. Це включає в себе підготовку відеоуроків, текстових матеріалів, тестів та завдань для студентів. Важливо, щоб контент був цікавим, актуальним та зрозумілим для аудиторії.

Після запуску платформи важливо забезпечити постійну технічну підтримку для користувачів та здійснювати постійне оновлення та модернізацію функціоналу з урахуванням змін у потребах аудиторії та розвитку технологій. Крім того, ефективне просування платформи є важливим етапом у залученні аудиторії та популяризації курсів.

Не менш важливим етапом є систематична оцінка ефективності платформи шляхом опитування користувачів та аналізу даних про успішність навчання. Це допоможе вчасно виявляти проблеми та вдосконалювати процес навчання для досягнення найкращих результатів.

У загальному, успішність проекту залежить від здатності команди розробників врахувати потреби аудиторії та забезпечити високу якість навчального контенту та технічного забезпечення платформи. Тільки завдяки комплексному підходу та системній роботі з різними аспектами проекту можна досягти успіху та забезпечити якісну та доступну освіту для всіх бажаючих.

Крім того, з урахуванням різноманітності форматів навчання та індивідуальних особливостей студентів, важливо забезпечити гнучкість та можливість персоналізації навчального процесу. Це може включати в себе можливість вибору тем, темпу та послідовності вивчення матеріалу, а також можливість взаємодії з викладачами та іншими студентами через форуми, чати та онлайн-конференції.

Необхідно також звернути увагу на забезпечення високої якості та достовірності навчального контенту. Це включає в себе перевірку інформації та джерел, які використовуються в курсах, а також забезпечення актуальності та відповідності матеріалів сучасним стандартам та тенденціям у відповідній галузі.

Окрім того, важливо розглядати можливості інтеграції з іншими освітніми платформами та сервісами, що може сприяти підвищенню ефективності та доступності освітніх ресурсів для студентів. Також важливо створити механізми для оцінювання успішності та досягнень студентів, які б дозволили якісно визначати їхній прогрес та допомагали виявляти слабкі місця для подальшого покращення.

Загалом, успішне проектування та реалізація веб-застосунок для організації дистанційних курсів неформальної освіти вимагає комплексного підходу, системної роботи з різними аспектами та постійного вдосконалення на основі зворотного зв'язку від користувачів та аналізу даних. Тільки таким чином можна забезпечити високу якість навчання та задоволення потреб аудиторії в навчальних ресурсах та можливостях саморозвитку.

ПРОЕКТУВАННЯ ІНТЕРФЕЙСУ КОРИСТУВАЧА ЧАТ-БОТА ДЛЯ ЗРУЧНИХ ТА ЕФЕКТИВНИХ ОНЛАЙН-ЗАМОВЛЕНЬ ЕЛЕКТРОНІКИ

Хоменко Р.М., студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Я.В. Долгіх
Сумський НАУ

В сучасному цифровому світі, де технології швидко розвиваються, електроніка стала необхідною складовою повсякденного життя. Замовлення електроніки онлайн відіграє ключову роль у спрощенні процесу придбання товарів для користувачів. Однак, існуючі інтерфейси онлайн-магазинів не завжди відповідають вимогам сучасної зручності та ефективності. Розробка чат-бота для замовлень електроніки може вирішити цю проблему, надаючи зручний та ефективний інтерфейс користувачам.

Сучасні онлайн-магазини електроніки зазвичай пропонують стандартний інтерфейс вибору товарів через веб-сайт або мобільний додаток. Однак, цей підхід може бути не найбільш зручним для користувачів, особливо тих, хто не знайомий з технічними деталями або має обмежений досвід використання сучасних технологій.

Для того, щоб забезпечити зручність, ефективність та задоволення користувачів проектування інтерфейсу чат-бота для замовлень електроніки вимагає уваги до деяких ключових аспектів. Наведемо деякі можливі вимоги проектування для такого інтерфейсу:

1. Простота використання, – інтерфейс повинен бути дуже легким у використанні, навіть для користувачів без попереднього досвіду використання чат-ботів або технічних знань.

2. Навігація за допомогою природної мови, – чат-бот повинен розуміти природну мову користувача і відповідати на запитання та команди, що допоможе уникнути неоднозначності та запитань.

3. Персоналізація, – інтерфейс повинен бути здатний адаптуватися до потреб кожного користувача, забезпечуючи персоналізований підхід до кожного замовлення та враховувати історію покупок.

4. Гнучкість та масштабованість, – інтерфейс повинен бути гнучким та здатним масштабуватися, щоб враховувати різноманітні типи товарів, змінність запитів користувачів та можливість додавання нових функцій у майбутньому.

5. Відповідь в реальному часі, – чат-бот повинен надавати відповіді в реальному часі, щоб забезпечити швидку та ефективну обробку замовлень.

6. Візуальне спілкування, – для полегшення взаємодії з чат-ботом деякі користувачі можуть бажати використовувати елементи візуальної комунікації, такі, як кнопки, картинки або відео.

7. Захист даних і приватність, – забезпечення безпеки та захисту персональних даних користувачів є надзвичайно важливим аспектом проектування.

8. Інтеграція з іншими системами, – чат-бот повинен бути здатним інтегруватися з системами управління запасами, оплати та доставки для повного циклу обробки замовлень.

Чат-помічники можуть використовуватися для замовлення електроніки та інших товарів через різноманітні платформи і інтерфейси. Наприклад:

- чат-бот **Facebook Messenger** від компанії **Spring**. **Spring** – це магазин одягу та аксесуарів, який використовує чат-бот у Facebook Messenger для прийняття замовлень від користувачів. Чат-бот дозволяє користувачам переглядати асортимент товарів, вибирати розмір та кольори, додавати товари до кошика та здійснювати оплату через комунікацію з чат-ботом.

- **Amazon Alexa** має чат-бота, який працює через голосовий інтерфейс. Користувачі можуть замовляти електроніку, диктувати свої вимоги. Наприклад, продиктувати "замовити новий смартфон", а чат-бот Amazon Alexa виконає замовлення.

- **AliExpress** на платформі **WeChat**. **AliExpress** запустив чат-бота, який інтегрований у месенджер WeChat. Користувачі можуть шукати товари, дізнаватися про акції та знижки, додавати товари до кошика та здійснювати покупки, використовуючи текстові команди у WeChat.

Розглянуті приклади існуючих чат-ботів для замовлень електроніки свідчать про великий потенціал цього підходу до онлайн-шопінгу.

Ці інтерфейси чат-ботів роблять процес замовлення електроніки більш доступним для широкого кола користувачів, включаючи тих, хто не має технічних знань або досвіду використання інтернет-магазинів. Крім того, чат-боти можуть забезпечити персоналізований підхід до обслуговування клієнтів та швидко відповідь на їх запити, що робить процес покупки ще більш зручним та задовільним.

Загальною тенденцією є те, що чат-боти стають все більш поширеними в індустрії електронної комерції та їх використання для замовлень електроніки може допомогти покращити користувацький досвід та збільшити конверсію в онлайн-магазинах.

Отже, розвиток і впровадження інтерфейсів чат-ботів для замовлень електроніки відкриває нові можливості для електронної комерції, дозволяючи користувачам здійснювати покупки ефективно та зручно, а також створюючи конкурентні переваги для підприємств, що їх використовують.

ПРОБЛЕМИ ПРОЕКТУВАННЯ БАЗИ ДАНИХ ПІДСИСТЕМИ ВЕДЕННЯ ЗАМОВЛЕНЬ ДЛЯ ВИГОТОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Блаженко Д. О., студ. 2 с.т. курсу ФЕiМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.е.н., доц. О.Б. В'юненко
Сумський НАУ

Підсистема управління замовленнями на підприємстві в сучасному бізнесі відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного управління виробництвом та задоволенні потреб клієнтів. Проектування бази даних для цієї підсистеми є важливим етапом у визначенні структури, функціональності та ефективності системи управління підприємством.

Розробка бази даних підсистеми управління замовленнями є одним з основних компонентів інформаційної системи підприємства, при виконанні проектних робіт необхідно враховувати наступні проблеми формування інформаційної бази:

1. Надмірність даних – це дублювання інформації, яка міститься в базі даних;
2. Аномалії – порушення цілісності бази даних.

Розрізняють два види надмірності: просте(ненадлишкове) та надлишкове. При першій однакові дані дублюються в різних частинах бази даних. При надлишковій - інформація повторюється в різних форматах запису.

Аномалії можуть виникати як наслідок надмірності даних і існують такі види:

1. Аномалія видалення. Виникає при знищенні певних даних, яке призводить до втрати корисної та потрібної інформації.
2. Аномалія поновлення. Виникає при оновленні даних, яке призводить до некоректності та невідповідності між різними частинами бази даних.
3. Аномалія введення. Виникає, коли додавання нових даних стає неможливим через вимогу наявності додаткової інформації, яка відсутня або недоступна [1].

Для вирішення і передбачення зазначених проблем необхідно виконати нормалізацію створюваної бази даних. Це процес організації інформації у базі даних, який необхідний для зменшення дублювання та забезпечення цілісності та ефективності структури даних. Нормалізація дозволяє розбити вихідну таблицю на кілька таблиць, кожна з яких містить лише один тип даних і є атомарною. Це досягається шляхом поділу таблиці на менші підмножини та зв'язування їх за допомогою зовнішніх ключів. Результатом виконання таких операцій в SQL є усунення надлишкових (повторюваних) даних і забезпечення логічного зберігання даних. Даний підхід дозволяє покращити ефективність запитів до бази даних, спрощує вставку, оновлення та видалення даних, а також забезпечує оперативну підтримку та розширення бази даних з плином часу.

Використання процесу нормалізації має достатньо переваг, але також потрібно розуміти з якими недоліками доведеться стикнутись під час проектування бази даних, наприклад:

1. Підвищена складність. Великою кількістю таблиць із зовнішніми ключами важко керувати, що призводить до непорозумінь;
2. Зменшення гнучкості. Через правила нормалізації гнучкість зберігання даних, які не відповідають цим правилам, буде меншою;
3. Підвищені вимоги до сховища. Потрібно більше місця для зберігання додаткових таблиць та індексів.

Під час проектування бази даних підсистеми управління ведення замовлень потрібно звернути увагу і на інші рекомендації, аби забезпечити її цілісність, ефективність та надійність:

1. Аналіз вимог користувачів. Чітке розуміння потреб користувачів і вимог до бази даних дозволяє створювати структури даних, які відповідають потребам вашої системи.
2. Забезпечення безпеки даних. Використання механізмів аутентифікації, авторизації та шифрування для захисту конфіденційності та цілісності даних.
3. Резервне копіювання та відновлення. Регулярне створення резервних копій бази даних та розроблення процедури відновлення, щоб запобігти втраті даних у разі непередбачуваних ситуацій.

Проектування бази даних підсистеми управління замовленнями є важливим етапом при розробці інформаційної системи підприємства. Розуміти з чим доведеться стикнутись під час роботи і знати як вирішити ці проблеми є гарантією успішного проектування. Зосередження уваги на цих аспектах не тільки сприяє створенню добре структурованої та ефективної бази даних, але й закладає основу для успішної роботи та подальшого розвитку системи управління замовленнями.

Подальшим розвитком системи управління замовленнями є створення засобів аналізу даних та звітності, які допоможуть управлінню приймати обґрунтовані рішення на основі інформації про замовлення, попит та інші ключові метрики.

Література

1. DBMS normalization: an example of a 1NF, 2NF, 3NF database.
URL: <https://www.guru99.com/uk/database-normalization.html> (дата звернення: 27.03.2023).

ПРАКТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ ГЕНЕРАТОРІВ 3D КОНТЕНТУ НА ПРИКЛАДІ ГЕНЕРАТОРУ МЕША РЕЛЬЄФУ МІСЦЕВОСТІ

Ковальов Р. С., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.е.н., доц. О.Б. В'юненко
Сумський НАУ

Вступ. У світі віртуальної реальності, візуалізації даних та комп'ютерних ігор, генерування 3D контенту стає все більш важливою задачею. Подолати складнощі, пов'язані з реалістичним відображенням об'єктів та ландшафтів, можливо завдяки застосуванню принципів практичного програмування генераторів.

Мета, -- розглянути процес розробки та впровадження генератора мешів рельєфу місцевості як прикладу практичного програмування генераторів 3D контенту на основі вхідних даних. Генератори мешів рельєфу місцевості використовуються для створення реалістичних ландшафтів у віртуальних середовищах або інформаційних візуалізаціях, які можуть бути використані в симуляціях, візуалізаційних проектах або ігровій індустрії. Основним завданням є дослідження методів практичного програмування, що дозволяють створювати генератори мешів рельєфу місцевості з високою ефективністю та якістю. Це включає в себе вивчення алгоритмів генерації топографічних карт, методів генерації текстур та апроксимації геологічних формацій. Крім того, теза розглядає практичні аспекти розробки, такі як оптимізація алгоритмів, використання паралельних обчислень та інтеграція з іншими системами. Досліджуються також підходи до візуалізації та інтерактивного взаємодії зі згенерованим контентом.

Одним з ключових аспектів проекту є алгоритм генерації мешів, який базується на аналізі вхідної карти висот та використовує математичні методи для створення реалістичних топографічних форм. Карта висот (рисунок 1) використовується як основне джерело інформації для визначення висоти кожної точки мешу. Це дозволяє точно відтворити рельєф місцевості з урахуванням всіх варіацій висот (рисунок 2).

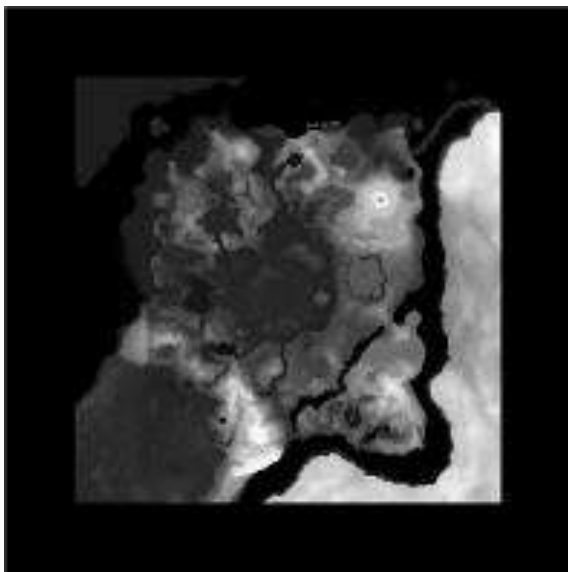


Рисунок 1 – Карта висот

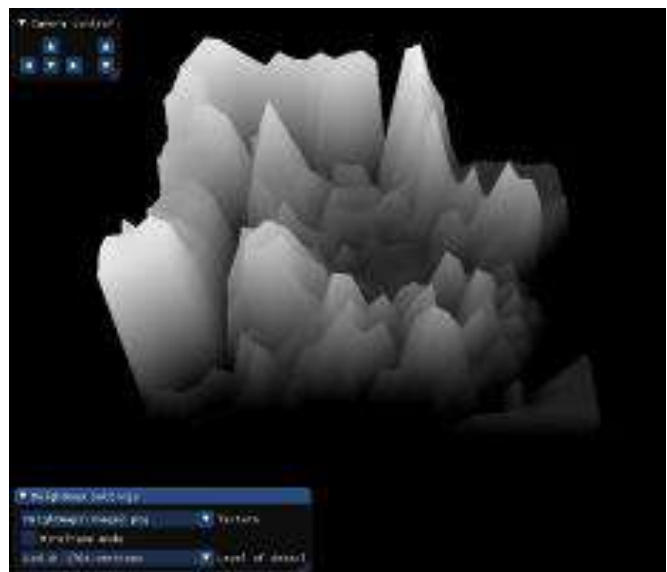


Рисунок 2 – Згенерований 3D меш

В результаті розробки рішення створено додаток, що виконує просту, базову генерацію мешу рельєфу місцевості. Додаток представляє інтерактивне візуальне зображення згенерованого контенту, з можливістю розглянути його в режимах "solid" - повний, цільний, чи "grid" або "frame" – режим сітки або каркасу. Додаток також надає можливість регенерації мешу в реальному часі з відмінними налаштуванням частоти вершин мешу. Дане налаштування також доступне в інтерфейсі користувача.

Висновок. На сьогоднішній день важко уявити світ без комп'ютерної графіки. У будь-якій галузі життя суспільства комп'ютерна графіка знаходить своє застосування. Архітектори використовують графіку під час проектування будівель, мультиплікатори - під час створення нових мультфільмів. Особливо важливу роль займає саме 3d графіка, особливо у світі, де навіть примітивні обчислювальні машини володіють графічним прискорювачем. Як і для будь-якої графіки для створення 3d сцен та оточень необхідні ресурси, так звані ассети, на створення яких вручну зазвичай йде дуже багато людських ресурсів та часу. Генерація таких ассетів абсолютно змінює правила гри. Створення штучних ресурсів драматично зменшить час що витрачається на створення оточень. Розроблене рішення є основою, мінімальним прикладом/прототипом інструменту створення таких штучних ресурсів.

ПРАКТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ ГЕНЕРАТОРІВ 3D КОНТЕНТУ НА ПРИКЛАДІ ГЕНЕРАТОРУ МЕША РЕЛЬЄФУ МІСЦЕВОСТІ

Ковальов Р. С., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.е.н., доц. О.Б. В'юненко
Сумський НАУ

Вступ. У світі віртуальної реальності, обробки даних та комп'ютерних ігор, генерація 3D контенту набуває все більшої вагомості. Подолання труднощів, пов'язаних із реалістичним відтворенням об'єктів та ландшафтів, можливе завдяки застосуванню принципів практичного програмування генераторів.

Матеріали та методи. Метою даної роботи є дослідження процесу розробки та впровадження генератора мешів рельєфу місцевості як прикладу практичного програмування 3D контенту на основі вхідних даних. Генератори мешів рельєфу місцевості використовуються для створення реалістичних ландшафтів у віртуальних середовищах або в інформаційних візуалізаціях, які використовуються у симуляціях, візуалізаційних проектах або в ігровій індустрії.

Основним завданням роботи є дослідження методів практичного програмування для створення генераторів мешів рельєфу місцевості з високою ефективністю та якістю. Це включає вивчення алгоритмів генерації топографічних карт, методів генерації текстур та апроксимації геологічних формацій.

Додатково, робота розглядає практичні аспекти розробки, такі як оптимізація алгоритмів, використання паралельних обчислень та інтеграція з іншими системами. Досліджуються також підходи до візуалізації та інтерактивної взаємодії зі згенерованим контентом.

Одним із ключових аспектів роботи є алгоритм генерації мешів, що базується на аналізі вхідної карти висот та використанні математичних методів для створення реалістичних топографічних форм. Результати дослідження показують, що розроблений додаток здатний проводити просту генерацію мешів рельєфу місцевості та надає можливість інтерактивної взаємодії зі згенерованим контентом.

- **Огляд Проекту:**

Створений для автоматизації процесу генерації 3D рельєфних мешів з використанням вхідної карти висот.

- **Технологія Генерації Мешів:**

Одним з ключових аспектів проекту є алгоритм генерації мешів, який базується на аналізі вхідної карти висот та використовує математичні методи для створення реалістичних топографічних форм.

- **Використання Карт Висот:**

Карта висот використовується як основне джерело інформації для визначення висоти кожної точки нашої меші. Це дозволяє точно відтворити рельєф місцевості з урахуванням всіх варіацій висот.

- **Графічна Візуалізація:**

Проект включає в себе графічну візуалізацію, що дозволяє побачити реалістичний вигляд згенерованого рельєфу в реальному часі. Це допомагає користувачам оцінити результати генерації перед їхнім використанням.

- **Оптимізація та Швидкість:**

Одним із пріоритетів є оптимізація алгоритмів для забезпечення швидкої та ефективної роботи генератора мешів. Використано ряд технік, таких як паралельні обчислення, для забезпечення оптимальної продуктивності.

- **Застосування:**

Проект може бути використаний у різних сферах, включаючи розробку комп'ютерних ігор, симуляції реального середовища та архітектурного візуалізації. Це робить його універсальним інструментом для будь-якого, хто працює з 3D контентом.

Висновок. У сучасному світі, де комп'ютерна графіка займає важливе місце, розроблене рішення є важливим кроком у створенні штучних ресурсів для 3D сцен та оточень. Генерація таких ассетів дозволяє ефективно використовувати ресурси та скорочує час, необхідний для створення оточень.

МІНІМІЗАЦІЯ ЗАТРИМОК У ВЕБДОДАТКАХ ВИКОРИСТОВУЮЧИ ГРАНИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ

Руденко О. А., студ. 2 с.т. ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник к.е.н., доц. О.Б. В'юнєнко
Сумський НАУ

Вебдодатки стають дедалі складнішими і динамічнішими, а користувачі очікують від них швидкої та оперативної роботи. Однак традиційні вебархітектури можуть страждати від затримок, особливо для користувачів, які знаходяться далеко від вихідного сервера.

Зменшення затримок має вирішальне значення для вебдодатків з кількох причин. Перш за все, від того, наскільки швидким і чуйним є додаток, значною мірою залежать задоволеність користувачів та їх утримання. Дослідження Google показало, що навіть пів секундної затримки в завантаженні сторінки може призвести до падіння залученості користувачів на 20%. Як наслідок, забезпечення низької затримки має важливе значення для залучення користувачів і підвищення конверсії. Крім того, затримка також впливає на користувацький досвід. Повільне отримання даних може призвести до затримок у завантаженні контенту, наприклад, зображень, відео або інформації в режимі реального часу, що може розчаровувати користувачів. У випадку електронної комерції або платформ для потокового передавання контенту проблеми затримок можуть призвести до втрат продажів або зменшення кількості переглядів.

Одним з інтуїтивно зрозумілих підходів є розміщення сервера в безпосередній близькості до користувача. Однак це, здавалося б, просте рішення стає складним, якщо врахувати глобальну та різноманітну природу користувачів. Це не один користувач, а безліч, і вони можуть бути розкидані по різних регіонах світу. Для ефективного розв'язання цієї проблеми потрібна більш комплексна стратегія. Замість того, щоб покладатися на єдиний сервер, необхідна мережа розподілених серверів, стратегічно розміщених для забезпечення рівномірного покриття по всьому світу.

Одним зі способів рівномірного розподілу серверів по всьому світу є використання мережі доставлення контенту (*англ. Content Delivery Network, CDN*). CDN - це мережа серверів, розташованих у різних частинах світу. Коли користувач запитує контент з CDN, він доставляється з сервера, який знаходиться найближче до користувача. Це може значно зменшити затримку, оскільки інформація не повинна подорожувати так далеко.

Ще один спосіб зменшити затримку - використання граничних обчислень. Граничні обчислення - це сучасна технологія, яка може допомогти зменшити затримку, наблизивши обчислення і дані до користувача. Це можна зробити шляхом розгортання серверів на границі мережі, наприклад, у центрах обробки даних провайдерів або на базі веж стільникового зв'язку. Граничні обчислення можна використовувати для кешування динамічного контенту, персоналізації контенту для кожного користувача і перенесення дорогих в обчислювальному плані завдань з центрального сервера на периферію.

Потужне рішення, що поєднує в собі переваги CDN та граничних обчислень, гранична мережа розроблена з метою мінімізації затримок та покращення взаємодії з користувачем, вона забезпечує безпосередню близькість контенту та обчислень до користувача. Однією з таких реалізацій є технологія Edge Network від компанії Vercel. Гранична мережа Vercel призначена для зберігання контенту та виконання обчислень у регіонах, близьких до клієнтів або даних, тим самим зменшуючи затримки та покращуючи продуктивність кінцевого користувача. Вона слугує як CDN, так і глобально розподіленою платформою для виконання граничних обчислень.

Гранична мережа Vercel використовує вебфреймворк Next.js з відкритим вихідним кодом для JavaScript бібліотеки інтерфейсу користувача React. Одним із ключових компонентів цієї архітектури є граничні функції (*англ. Edge Function*). Вони дозволяють обслуговувати вміст із найближчого до користувача сервера CDN. Маючи лише трохи JavaScript або TypeScript коду, розробники можуть використовувати граничні функції, щоб змінювати мережеві запити на границі, щоб вони були ближчими до відвідувачів вебсайту по всьому світу. Це дає розробникам можливість локалізувати вміст, показувати відповідну рекламу, автентифікувати відвідувачів, додавати A/B-тестування і багато іншого.

Граничні функції виконуються у середовищі виконання Edge Runtime. Хоча Edge Runtime не розкриває весь API Node.js, він надає доступ до API вебстандарту, які мають сенс на сервері. Він побудований на основі рушія V8 - високопродуктивного рушія JavaScript і вебасемблера з відкритим вихідним кодом, написаного мовою програмування C++.

Завдяки граничним функціям, розробники мають можливість налаштовувати та оптимізувати обробку запитів на границі, що дозволяє показувати користувачам відповідний контент, прискорювати завантаження сторінок та забезпечувати персоналізацію для кожного відвідувача. Гранична мережа та подібні технології є інструментами, які допомагають вирішити ці завдання та забезпечити задоволення користувачів. Разом із розвитком інтернет-технологій, подібні інновації продовжують впливати на спосіб, яким ми споживаємо вебконтент та взаємодіємо з вебдодатками.

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДСИСТЕМИ ОБЛІКУ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ

Сіденко А. С., студ. 2 ст. ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»

Науковий керівник: к.е.н., доц. О.Б. В'юненко

Сумський НАУ

В епоху глобалізації, охорона навколишнього середовища стала ключовим пріоритетом для збереження біорізноманіття та сталого розвитку. Ці заходи – від збереження біорізноманіття до скорочення викидів вуглецю - спрямовані на збереження природних ресурсів для майбутніх поколінь, мінімізацію впливу людської діяльності на екосистеми та захист екосистем. Ці заходи включають, але не обмежуються захистом природних заповідників, відновленням пошкоджених екосистем, зменшенням викидів шкідливих речовин та використанням енергоефективних технологій. Однак впровадження систем вимірювання для цих заходів стикається з низкою проблем. Ці виклики включають технічні, регуляторні та культурні фактори. До технічних проблем належать труднощі з моніторингом та обліком різних видів природоохоронних заходів, особливо великих і складних проєктів. Регуляторні проблеми включають відсутність чітких стандартів і правил обліку природоохоронної діяльності. Культурні виклики включають недостатню обізнаність громадськості та розуміння важливості захисту довкілля.

Важливо зазначити, що впровадження системи екологічного обліку є не лише технічним, але й соціальним та культурним викликом. Важливо розуміти, що успіх системи обліку залежить від активної участі всіх зацікавлених сторін, включаючи державні органи, приватні компанії, неурядові організації та громадян. Тому, окрім технічних рішень, слід розробляти стратегії залучення громадян та підвищення їхньої обізнаності про важливість охорони довкілля. Одним із способів подолання цих викликів проведення інформаційних кампаній та навчальних програм, спрямованих на підвищення обізнаності громадськості про важливість охорони довкілля та роль систем екологічного обліку в цьому процесі. Це є семінари, воркшопи, тренінги та інші заходи, спрямовані на підвищення обізнаності та розуміння цих питань. Важливо створити ефективні механізми співпраці між різними зацікавленими сторонами. Це включає створення мереж співпраці між державними установами, науковими колами, приватним сектором та організаціями громадянського суспільства для обміну знаннями, інформацією та найкращими практиками. Така співпраця сприяє розробці та впровадженню ефективних стратегій і практик екологічного менеджменту. Важливо визнати, що системи екологічного обліку є лише одним з інструментів досягнення сталого розвитку. Системи екологічного обліку повинні бути інтегровані в ширшу структуру політики і стратегії, яка включає економічні, соціальні та політичні аспекти сталого розвитку. Такий інтегрований підхід до управління природоохоронними заходами допомагає забезпечити їх ефективну реалізацію та максимізувати вигоди для суспільства і довкілля. Все це підкреслює важливість систем екологічного обліку як важливого інструменту сталого розвитку та захисту довкілля в глобалізованому світі. Однак для того, щоб така система була успішною, необхідно подолати низку технічних, адміністративних та культурних викликів. Це вимагатиме зусиль усіх зацікавлених сторін, включаючи державні установи, приватний сектор, неурядові організації.

Аналіз шляхів подолання цих викликів вимагає кращого розуміння їхніх причин. Технічні виклики часто пов'язані з відсутністю або неадекватністю відповідних технологій. Регуляторні проблеми виникають через відсутність чітких стандартів і правил екологічного обліку. Культурні проблеми виникають через недостатню обізнаність і розуміння важливості захисту довкілля серед широкої громадськості.

Для подолання цих проблем наявні різні рішення. Розробка нових технологій моніторингу та обліку природоохоронних заходів, запровадження чітких регуляторних стандартів, підвищення обізнаності, та розумінням важливості природоохоронних заходів, та спеціалізованого програмного забезпечення для моніторингу та обліку природоохоронних заходів, організація курсів підвищення кваліфікації для екологів.

Отже, впровадження системи екологічного обліку є важливим, але складним завданням. Незважаючи на важливість систем екологічного обліку для моніторингу та забезпечення ефективності природоохоронних заходів, різні технічні, адміністративні, соціальні та екологічні проблеми перешкоджають їх успішному впровадженню. Збір точних і достовірних даних має важливе значення для моніторингу ефективності природоохоронної діяльності. Однак багато країн не мають адекватних систем збору даних або вони застарілі та неефективні. Деякі країни все ще покладаються на паперові методи збору даних, які вимагають багато часу і схильні до помилок. Ще однією технічною проблемою є питання Інтер операбельності між різними підсистемами. У багатьох випадках різні державні установи, відповідають за охорону навколишнього середовища, використовують різні системи збору, що ускладнює обмін даними. Використання сучасних інформаційних технологій, таких як штучний інтелект та Data Mining, значно оптимізувати процес моніторингу та аналізу даних, надаючи більш точні та швидкі результати. Розглянуті підходи забезпечать реалізацію комплексної підсистеми обліку природоохоронних заходів в органах місцевого самоврядування і департаментах захисту довкілля та природних ресурсів державних адміністрацій.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕСІВ: КЛЮЧ ДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АТЕЛЬЄ З ВИГОТОВЛЕННЯ ОДЯГУ

Терещенко С.С., студ. 2 с.т. ФЕiМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.т.н., доц. Н.Б. Пасько
Сумський НАУ

У сучасному світі, де індустрія моди постійно еволюціонує, а споживачі все більше вимагають індивідуального підходу та високої якості, важливість ефективного управління виробництвом у сфері одягу набуває ще більшої актуальності. Автоматизація облікових процесів в ательє виявляється необхідною складовою стратегії для забезпечення успішного функціонування та конкурентоспроможності підприємства. Перш за все, автоматизація облікових процесів дозволяє підвищити точність та швидкість обліку матеріалів та ресурсів. Системи автоматизації можуть вести детальний облік тканин, фурнітури, аксесуарів та інших компонентів, що використовуються в виробництві, та автоматично оновлювати дані про їх кількість та розподіл на складах. Це не лише спрощує процес управління складськими запасами, але й дозволяє уникнути витрат на недостатньо або перевищено закуплені матеріали. Друга важлива перевага автоматизації полягає в її можливості оптимізувати виробничі процеси. Інтегровані системи автоматизації можуть контролювати кожен етап виробництва - від прийому замовлення до відправлення готової продукції клієнту. Це дозволяє зменшити час виконання замовлень, уникнути затримок та помилок у виробництві, а також вчасно реагувати на зміни у виробничих процесах. Крім того, автоматизація облікових процесів забезпечує підприємство достовірною та зрозумілою інформацією про його фінансовий стан. Інтеграція з системами бухгалтерського обліку дозволяє автоматично формувати фінансові звіти, проводити аналіз ефективності виробництва та робити довгострокове планування. На завершення, важливо підкреслити, що автоматизація облікових процесів не є простою інвестицією у технології, але і стратегічним кроком для розвитку бізнесу в умовах постійної конкуренції та змін на ринку моди. Вона дозволяє підприємству не лише залишатися конкурентоспроможним, але й досягати нових вершин у виробництві високоякісного та відмінного одягу, задовольняючи навіть найвибагливіших клієнтів та встановлюючи власні стандарти в галузі. Така стратегія не тільки забезпечить стійкість підприємства на ринку, але й зробить його здатним адаптуватися до майбутніх викликів та змін у модній індустрії, включаючи зростання популярності електронної комерції, персоналізованих рішень та сталого виробництва.

Вплив автоматизації на робочі процеси:

1. Оптимізація робочих процесів: Автоматизація облікових процесів дозволяє ательє оптимізувати свої внутрішні робочі процеси, зменшуючи час та зусилля, необхідні для виконання рутинних завдань. Наприклад, системи автоматизації можуть автоматично генерувати звіти, створювати розклади виробництва та контролювати процеси управління запасами.
2. Підвищення продуктивності праці: Автоматизація дозволяє працівникам ательє зосередитися на більш складних завданнях та стратегічних ініціативах, замість витрачання часу на рутинні адміністративні процедури. Це може призвести до підвищення продуктивності та якості роботи.
3. Зменшення кількості помилок: Автоматизація облікових процесів дозволяє зменшити ризик виникнення помилок та непорозумінь, що можуть стати причиною затримок у виробництві або недоліків у продукції. Наприклад, системи автоматизації можуть автоматично перевіряти правильність документації та обліку запасів, що допомагає уникнути помилок в обліку.

Вплив автоматизації на структуру підприємства:

1. Зміни в організаційній структурі: Впровадження автоматизованих систем може призвести до змін у внутрішній організаційній структурі підприємства. Наприклад, можуть з'явитися нові підрозділи, відповідальні за технічну підтримку систем автоматизації, або персонал може потребувати нових навичок для роботи з цими системами.
2. Зміни у ролі працівників: Впровадження автоматизації може вимагати перегляду ролей та обов'язків працівників. Наприклад, деякі рутинні завдання, які раніше виконували працівники вручну, можуть бути автоматизовані, що може призвести до зміни їхніх функцій та обов'язків.
3. Потреба у перепідготовці та навчанні: Впровадження нових автоматизованих систем може вимагати додаткової перепідготовки та навчання персоналу. Це може включати навчання використанню нового програмного забезпечення, а також набуття нових навичок та компетенцій, пов'язаних з управлінням та аналізом даних.

ОГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗРОБКИ WEB-ОРІЄНТОВАНОЇ ПІДСИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕСІВ РЕГІОНАЛЬНОГО ІНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕРА

Михайлюк О.С. студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.т.н., доц. Н.Б. Пасько
Сумський НАУ

В сучасному бізнес-просторі широко представлені організації, які надають послуги доступу та передачі інформації певними інформаційними каналами. Для таких компаній завжди залишається актуальним питання отримання прибутку їх власниками, питання конкурентоспроможності за пропозиції своїм клієнтам послуг певної якості й відповідних їм цін. В результаті зростає інформаційне навантаження на управлінський персонал та необхідність пошуку нових форм і методів управління обслуговуванням клієнтів. На сьогодні засобом підвищення ефективності управління є web-орієнтовані інформаційні системи, направлені на формування інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Застосування сучасних АІС для ведення обліку є важливою передумовою отримання керівництвом, власниками, менеджерами підприємства повної, об'єктивної та своєчасної інформації, зниження витрат матеріальних і людських ресурсів, забезпечення оперативної обробки типових облікових операцій. Позитивний результат впровадження: - впорядкування обліку; - збільшення кількості інформації, що отримується в процесі обліку; - чітка постановка завдання; - зниження кількості помилок; - підвищення оперативності та якості обліку; - своєчасне діагностування проблем; - підвищення якості та достовірності нормативно-довідкової інформації [1].

Використання у провайдера таких відомих на ринку програмних продуктів як "1С: Підприємство 8.0", «Парус», «Галактика», "Baan ERP", "Oracle Applications", BAS Бухгалтерія КОРП [2], MASTER: Бухгалтерія [3] потребує великих затрат та наявності висококваліфікованих ІТ-спеціалістів, що обґрунтовує необхідність власної розробки. Тому пропонуємо постановку задачі, проект та реалізацію web-орієнтованої підсистеми підтримки облікових процесів регіонального інтернет-провайдера. Аналізуючи основні послуги, що надають інтернет-провайдер третього рівня [4], до вимог розроблюваної web-орієнтованої підсистеми відносимо: сервіс користувачів, що відповідає за авторизацію та обробку даних клієнтів та працівників фірми, ведення нормативно-довідкової інформації, ведення вхідної інформації надходження та відпуску матеріалів, розрахунків з постачальниками, замовлення клієнтів, обліку наданих послуг, обробка запитів користувачів до інформаційної бази, формування звітності. Вказані вимоги відображаються на діаграмі варіантів використання. Крім функціональних UML-діаграм, до проекту запропонованої підсистеми відносимо проект бази даних та прототип інтерфейсу користувача. При аналізі предметної області та проектуванні бази даних підсистеми виявлені такі основні інформаційні сутності як співробітники фірми, надавані послуги, номенклатура матеріалів, постачальники, клієнти фірми, обслуговування, оплата обслуговування, постачання та витрати матеріалів, що представлені ER-діаграмою та даталогічною моделлю бази даних. За середовище розробки запропонованої web-орієнтованої підсистеми вибрано: Систему управління базами даних MySQL; мову структурованих запитів (Structured Query Language) SQL; графічну утиліту phpMyAdmin, що являє собою Web-інтерфейс для адміністрування баз даних MySQL; мови програмування PHP, HTML, CSS та JavaScript.

Запропонована web-орієнтована підсистема дозволяє автоматизувати облікові процеси в інтернет-провайдера, вести облік матеріалів, що використовуються для обслуговування клієнтів, облік надаваних послуг, облік розрахунків з постачальниками та клієнтами, формувати відповіді на різноманітні запити користувачів та формувати звітні документи. Доступ користувачів до підсистеми може здійснюватися як локально, так і через веб-браузер. Підсистема є засобом формування інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень керівниками фірми.

Література

1. Перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту в умовах інноваційних інформаційних технологій : монографія / Є. А. Карпенко, О. В. Карпенко, А. І. Мілька [та ін.]. – Полтава : ПУЕТ, 2021. 410 с.
2. Розробка, впровадження та підтримка ІТ-інфраструктури URL: <http://surl.li/szqmb> (дата відвідування 20.04.2024)
3. MASTER: БУХГАЛТЕРІЯ.URL: <http://surl.li/szqmo> (дата відвідування 23.04.2024)
4. Як влаштований Інтернет і хто такі інтернет-провайтери. URL: <http://surl.li/szqna> / (дата відвідування 23.04.2024).

ПРОЕКТУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПІДСИСТЕМИ ОБЛІКУ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ В ТЕРИТОРІАЛЬНІЙ ГРОМАДІ

Олійник А.В., студент 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.т.н., доц. Н.Б. Пасько
Сумський НАУ

Вступ. Завдання обліку паливно-мастильних матеріалів (ПММ) є актуальним для підприємств із великим та різноманітним транспортним господарством [1]. Ці проблеми характерні також для об'єднаних територіальних громад (ОТГ), так як процес об'єднання територіальних громад передбачає передачу об'єднаній територіальній громаді всього майна та всіх зобов'язань сільських, селищних, міських рад, які внаслідок цього припиняються. Актуальність обліку ПММ пояснюється тим, що поряд зі звичайним обліком, потрібне надання інформації про виконані роботи, які обґрунтовують кількість списаних ПММ. Тим самим зростає інформаційне навантаження на управлінський персонал об'єднаних громад. Для вирішення цієї проблеми пропонуємо проект та реалізацію підсистеми обліку ПММ в територіальній громаді. В основу методики обліку ПММ покладений зв'язок «транспортний засіб - матеріально відповідальна особа – паливно-мастильні матеріали, що використовуються транспортним засобом».

Викладення основного матеріалу. Відповідно до спіральної моделі життєвого циклу інформаційної системи етапу проектування передуює етап аналізу предметного середовища функціонування інформаційної системи, в результаті якого формується постановка задачі, виділяється перелік завдань, які вирішуються автоматизованим способом, вказуються користувачі системи та їх вимоги до розроблюваної системи [2]. Вказані вимоги відображаються на діаграмі варіантів використання. Крім функціональних UML-діаграм, до проекту запропонованої підсистеми відносимо проект бази даних та прототип інтерфейсу користувача. База даних підсистеми формується на основі реквізитів уніфікованих вхідних документів та довідників, до яких відносимо дорожній лист вантажного та легкового автомобіля, талони, отримані водієм на придбання ПММ, номенклатура ПММ, перелік старостатів, що входять до територіальної громади, довідник транспортних засобів територіальної громади, довідник водіїв транспортних засобів [3]. До результатної інформації підсистеми відносимо «Відомість з обліку талонів ПММ», «Підсумкова відомість про обсяг виконаних робіт автомашиною за період», «Зведена відомість використання ПММ матеріально відповідальними особами», «Обігова відомість руху ПММ», результати виконання запитів. При проектуванні бази даних підсистеми виявлені такі основні інформаційні сутності як транспортні засоби територіальної громади, старостати, водії транспортних засобів, талони та чеки ЕККА, дорожні листи, завдання водієві, виконання завдання номенклатура ПММ, що представлені ER-діаграмою та даталогічною моделлю бази даних. Наступним при проектуванні бази даних було складання переліку інформаційних одиниць, розробка структурного складу інформаційних об'єктів та встановлення зв'язків між ними. Подальша робота над підсистемою обліку ПММ полягала в розробці прототипу інтерфейсу користувача, тобто базового макета, який візуалізує розміщення на екрані всіх елементів і функцій, включає в себе текстові блоки, що читають користувачі, кнопки, текстові поля, форми, зображення та інші візуальні елементи, які бачить та з якими взаємодіє користувач під час використання програми, складається також з макету екранів, переходів між сторінками, анімації та кожної мікро-взаємодії з користувачем.

За середовище розробки запропонованої підсистеми вибрано: систему управління базами даних MySQL; мову структурованих запитів (Structured Query Language) SQL; графічну утиліту phpMyAdmin, що являє собою Web-інтерфейс для адміністрування баз даних MySQL; мови програмування PHP, HTML, CSS та JavaScript.

Висновок. Запропонована підсистема дозволяє автоматизувати облікові процеси в територіальній громаді, що стосуються паливно-мастильних матеріалів, формувати відповіді на різноманітні запити користувачів та формувати звітні документи. Доступ користувачів до підсистеми може здійснюватися як локально, так і через веб-браузер. Автоматизація інформаційних процедур обліку дорожніх листів є засобом підвищення ефективності роботи транспортного підрозділу об'єднаної громади.

Література

1. Перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту в умовах інноваційних інформаційних технологій : монографія / Є. А. Карпенко, О. В. Карпенко, А. І. Мілька [та ін.]. – Полтава : ПУЕТ, 2021. 410 с.
2. Варенко В. М., Братусь І. В., Дорошенко В. С., Смольніков Ю. Б., Юрченко В. О. Системний аналіз інформаційних процесів: Навч. посіб. / В. М. Варенко, І. В. Братусь, В. С. Дорошенко, Ю. Б. Смольніков, В. О. Юрченко. – К.: Університет "Україна", 2013. – 203 с.
3. Про затвердження Норм витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0043361-98#Text>. (дата звернення: 22.04.2024).

АНАЛІЗ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ВИМОГ ДО СУЧАСНОГО ВЕБ-САЙТУ

Чубун М.П. студент курсу ФЕiМ, спец. «Інформаційні системи та технології»

Науковий керівник: к.п.н., доц. Ю.О. Руденко

Сумський НАУ

Аналіз та визначення вимог до веб-сайту є важливим етапом у процесі його розробки. Це дозволяє забезпечити ефективну роботу сайту, задоволення потреб користувачів та досягнення поставлених цілей.

Спочатку треба визначитися з його основними функціональними вимогами. Якщо брати веб-сайт інтернет магазину, то перше, що ми повинні бачити це каталог товарів. Система сайту повинна забезпечувати можливість створення, оновлення та видалення категорій та товарів. Кожен товар повинен мати унікальний ідентифікатор із зображенням, назвою, описом, ціною і можливими варіантами (наприклад, розмір, колір).

Крім цього система повинна забезпечувати швидкий і точний пошук товарів за різними критеріями. Користувач повинен мати можливість використовувати фільтри для точного обмеження результатів пошуку.

Кожна сторінка товару повинна відображати усю доступну інформацію про товар, включаючи зображення, опис, ціну, наявність і можливість вибору параметрів.

Користувач повинен мати можливість додавати товари до кошика, переглядати їх, змінювати кількість і видаляти товари перед оформленням замовлення.

Система повинна забезпечувати інтерфейс для введення контактної інформації та адреси доставки, а також вибору способу оплати.

Веб-сайт повинен інтегруватися з різними платіжними системами, щоб забезпечити користувачам можливість безпечно і зручно оплачувати свої замовлення.

Користувачі повинні мати можливість залишати відгуки та оцінювати товари, а також переглядати відгуки і рейтинги інших користувачів.

Система повинна забезпечувати можливість зв'язатися зі службою підтримки для отримання допомоги та консультацій.

Визначившись з функціональними вимогами сайту, потрібно вибрати архітектуру та технології для створення веб-сайту, для цього підходить стек MERN.

MongoDB: В якості бази даних обираємо MongoDB. Ця NoSQL база даних дозволяє гнучко моделювати дані із врахуванням потреб вашого сайту. Наприклад, якщо це сайт з оголошеннями, MongoDB дозволить зручно зберігати дані про оголошення, користувачів, коментарі, та інші сутності.

Express.js: Для створення серверного додатку обираємо Express.js. Цей фреймворк для Node.js дозволяє легко створювати API, обробляти запити від клієнтів, встановлювати маршрути, обробляти сесії користувачів, авторизацію та інші серверні задачі.

React: На стороні клієнта обираємо React для створення інтерактивного та реактивного інтерфейсу. React дозволяє розбити інтерфейс на компоненти, що спрощує його розробку, модифікацію та підтримку. Наприклад, для сайту з оголошеннями можна створити компоненти для списку оголошень, форми додавання нового оголошення, карточки користувача тощо.

Node.js: Node.js буде використано для виконання серверної частини коду. Він дозволяє швидко обробляти запити від клієнтів, взаємодіяти з базою даних MongoDB, встановлювати середовище виконання для Express.js та забезпечувати асинхронність у роботі сервера.

Цей стек технологій (MERN) дозволить створити сучасний, ефективний та масштабований веб-сайт з урахуванням сучасних технологій та найкращих практик веб-розробки.

Визначення функціональних вимог і вибір стеку MERN для розробки веб-сайту є важливими кроками у процесі розробки програмного забезпечення. Використання методів аналізу потреб користувачів, створення специфікацій функцій та розробки сценаріїв використання дозволяє чітко визначити вимоги до продукту і забезпечити його відповідність цілям та очікуванням користувачів.

У виборі стеку технологій для реалізації веб-сайту, стек MERN (MongoDB, Express.js, React, Node.js) може бути привабливим варіантом. Цей стек забезпечує інтегрованість технологій, що спрощує розробку та підтримку проекту. Використання JavaScript на всіх рівнях дозволяє уникнути перекладу між мовами, а реактивний інтерфейс React підвищує користувацький досвід. Масштабованість та продуктивність Node.js роблять стек MERN ефективним рішенням для великих та складних проектів.

ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ВИМОГ ДО ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ КОМП'ЮТЕРИЗОВАНИХ РОБОЧИХ МІСЦЬ

Дубінчин В. С., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Наукова керівниця: к.п.н., доц. Ю.О. Руденко
Сумський НАУ

Сучасний світ неупереджено змінюється, втягуючи організації у швидкі та динамічні перетворення. У цьому контексті, ефективне управління ресурсами підприємства стає ключовим фактором успіху. Одним із найцінніших ресурсів є людський капітал, і забезпечення його оптимального функціонування та розвитку визначається не лише навичками та кваліфікацією працівників, але й умовами, в яких вони працюють. У цьому контексті, система оцінювання робочих місць набуває великого значення.

Одним із провідних діячів у сфері управління та організаційної психології, Пітер Друкер, акцентував увагу на важливості ефективного управління людськими ресурсами. Він стверджував: "Там, де є оцінка, є й можливість покращення". Ця цитата надзвичайно актуальна і в контексті системи оцінювання робочих місць яка може прискорити оброблення інформації в колективі. Тож усвідомивши що саме технології керують світом зараз, метою мого дослідження стало створення системи, що допоможе залишати комп'ютерне місце в належному стані [1].

Важливо розпочати обговорення функціональних вимог до системи оцінювання робочих місць, оскільки це визначає базові параметри та можливості системи. Функціональні вимоги визначають те, як система повинна функціонувати, щоб відповідати потребам організації та її працівників.

Перш за все система повинна забезпечити збір технічної інформації про комп'ютер, таку як характеристики обладнання(центральный процесор, оперативна пам'ять, диск), операційну систему, версії програмного забезпечення і виконати перевірку чи всі компоненти комп'ютера працюють правильно, іншими словами -забезпечити збір даних про систему і її функціонування [2]. Створена підсистема також повинна виявляти потенційні проблеми, якщо такі виникають, і мати можливість їх виправити або ж відзвітувати про знахідку користувачу з можливими рішеннями або причинами із-за чого виникає збій. Найбільшу загрозу для виконання поставлених задач в організації завжди несуть шкідливі програми, аби перешкодити їх негативному впливу в підсистему інтегруємо функціонал виявлення та запобігання вірусам, троянським та шпигунським програмам, виглядатиме це як окреме меню, що дозволить запускати антивірусну перевірку.

Важливою ознакою системи є її гнучкість -для цього необхідно вбудувати систему налаштувань яка допоможе адаптувати робоче місце та управляти ресурсами комп'ютера для виконання різних задач наприклад фінансовий аудит потребує обробки великої кількості даних. Для зручності використання впровадимо систему попереджень, вона буде виглядати як меседж про перенавантаження, нестачу вільної оперативної пам'яті, високу температуру обладнання, тощо. Оцінювання будуть потребувати велика кількість робочих місць, тому також в програмі буде узгоджено нумерацію користувачів, їх розділення на відділи, поточний стан(онлайн та офлайн) таким чином можна буде слідкувати за всім з одного місця, витрачаючи мінімум часу на перевірку обладнання.

Різноманітні аварії, особливо в умовах відключення електроенергії, можуть підірвати робочий процес й призвести до втрати важливої інформації, тож прекрасним рішенням є система резервного копіювання, що дозволить відновити загублені дані. Для збільшення коефіцієнту корисної дії працівників організації копіювання даних можна буде запланувати заздалегідь, щоб не допустити зупинення трудової діяльності. На жаль, дорогою технікою з великою кількістю пам'яті похизуватися ми не можемо, тому для ефективного використання внесемо можливість автоматично видаляти застарілі скопійовані дані та дамо користувачу вибір, що більш важливе для збереження, як результат -будемо мати гарно упорядковані файли та завжди вільне місце для іншим програм або даних [3].

Дані функціональні вимоги повинна повністю підходити потреб і забезпечувати високу придатність системи та гарантують підвищення ефективності роботи колективу.

Таким чином, ефективне управління ресурсами підприємства можливе за умови використання системи комп'ютерних робочих місць. Така система повинна забезпечувати збір технічної інформації про комп'ютер, виконувати перевірку працездатності, забезпечувати повний збір даних про систему та її функціонування, гарантувати захист від можливих загроз та ризиків втрати даних і найважливіше дозволить кардинально змінити систему управління підприємством на краще.

Література

1. Інтернет-ресурс: "Guide to the Software Engineering Body of Knowledge (SWEBOK)" - IEEE Computer Society
2. Книга: "Information Systems Development: Methods in Action" - David Avison, Guy Fitzgerald
3. TechTarget - SearchStorage: <https://searchstorage.techtarget.com>

НОВИЙ ПІДХІД РОЗРОБКИ ДИЗАЙНУ ВЕБ-ЗАСТОСУНКІВ – MATERIAL 3

Санжаков А. А., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»

Науковий керівник: к.т.н., доц. А.В. Толбатов

Сумський НАУ

Material 3 – це нова дизайнерська система від Google, що пропонує оновлений та витончений спосіб створення інтерфейсів користувача. Це не просто оновлення дизайну, а нова філософія створення мобільних та веб інтерфейсів, що робить їх не лише красивими, але й доступними, адаптивними та динамічними. Material 3 ґрунтується на трьох основних принципах:

Динамічний колір:

1. Динамічні теми генеруються на основі вашого фонового зображення або вибраної кольорової палітри.
2. Теми генерують 3 ключові кольори: основний, додатковий та нейтральний.
3. Ви можете налаштувати динамічну тему, змінюючи фон, акцентні кольори або вибираючи з набору заздалегідь сформованих тем.

Виразність:

1. **Material 3** використовує чітку типографіку з використанням шрифту Google Sans.
2. Шрифт Google Sans доступний у різних стилях та товщинах для кращої читабельності.
3. Тіні та висота шару використовуються для створення візуальної ієрархії та глибини.

Адаптивність:

1. **Material 3** адаптується до будь-якого розміру екрана або пристрою.
2. Компоненти інтерфейсу користувача автоматично змінюють розмір та макет для кращого відображення на будь-якому пристрої.
3. Ви можете використовувати модульну систему розкладки Material 3 для створення адаптивних та змінних макетів.

Доступність: **Material 3** розроблений з урахуванням доступності та відповідає рекомендаціям WCAG 2.1.

Інтернаціоналізація: **Material 3** доступний різними мовами, включаючи українську

Нова кольорова палітра: **Material 3** включає оновлену кольорову палітру, яка ґрунтується на природних кольорах та відтінках. Ця палітра допомагає створити інтерфейси, які є естетично приємними та зручними для очей.

Нова типографіка: **Material 3** використовує оновлену типографіку, яка є чіткою, читабельною та доступною. Ця типографіка допомагає створити інтерфейси, які легко читати та розуміти.

Нові компоненти: **Material 3** включає нові компоненти інтерфейсу користувача, такі як кнопки, картки та меню. Ці компоненти допомагають створити інтерфейси, які є сучасними та інтерактивними.

Переваги використання Матеріалу 3:

1. **Створює красиві та унікальні інтерфейси**
2. Динамічні теми та виразний дизайн допомагають створити інтерфейси, які приємно використовувати.
3. **Підвищує доступність**
4. **Material 3** розроблений з урахуванням доступності та відповідає рекомендаціям WCAG 2.1.
5. **Економить час та зусилля** **Material 3** пропонує готові компоненти та інструменти, які допомагають прискорити процес розробки.
6. **Створює адаптивні інтерфейси**
7. **Material 3** автоматично адаптується до будь-якого розміру екрану або пристрою.

Література

1. "Android Developers" – офіційний ресурс від Google, який містить документацію та приклади для розробки інтерфейсу мобільних застосунків на базі Material 3. <https://developer.android.com/>

ПРОБЛЕМИ ПРОЕКТУВАННЯ ВЕБ-ЗАСТОСУНКІВ ОЦІНКИ ТАРИФНИХ ПРОПОЗИЦІЙ МОБІЛЬНИХ ОПЕРАТОРІВ УКРАЇНИ

Федірко Д.Д. студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»
Науковий керівник: к.т.н., доц. А.В. Толбатов
Сумський НАУ

Постановка задачі полягає в чіткому визначенні цілей і завдань, які необхідно вирішити під час розробки додатку для аналізу тарифів мобільних операторів України. Основні завдання включають в себе розробку функціоналу додатку, визначення технічних вимог, розробку дизайну та інтерфейсу користувача, тестування, впровадження та підтримку програмного забезпечення.

Визначення функціоналу додатку:

1. Реалізація можливості перегляду та порівняння тарифів мобільних операторів: користувачам надається можливість ознайомитися з усіма доступними тарифними планами мобільних операторів України.

2. Підтримка актуальних даних про наявні тарифні плани: додаток буде використовувати API мобільних операторів або інші джерела для отримання та оновлення інформації про наявні тарифи.

3. Забезпечення можливості фільтрації тарифів: користувачі матимуть можливість використовувати різні параметри для фільтрації тарифів, такі як ціна, обсяг послуг, терміни та умови.

4. Відображення додаткових переваг та обмежень кожного тарифного плану: покупцям будуть надані повні технічні характеристики кожного тарифу, включаючи швидкість Інтернету, обмеження на обсяг даних та інші параметри.

5. Реалізація інструментів для розрахунку вартості послуг: додаток надає можливість користувачам розраховувати загальну вартість послуг залежно від обраного тарифу та їх персональних потреб.

6. Забезпечення зручного інтерфейсу користувача: інтерфейс додатку розробляється з урахуванням простоти та зручності використання, щоб користувачі могли легко навігувати та знаходити необхідну інформацію.

Визначення технічних вимог:

1. Вибір платформи для розробки додатку: вирішення питання щодо платформи (Android, iOS або кроссплатформений підхід) залежить від аналізу цільової аудиторії та потреб користувачів.

2. Вибір мов програмування та технологій: оптимальний вибір мов програмування та технологій повинен враховувати ефективність реалізації функціоналу, швидкість розробки та підтримку.

3. Розробка бази даних: потрібно розробити ефективну базу даних для збереження та оновлення інформації про тарифні плани мобільних операторів. Вибір типу бази даних та оптимізація її структури важливі для ефективної роботи додатку.

4. Забезпечення високої швидкодії та безпеки: для забезпечення високої швидкодії та безпеки додатку потрібно враховувати оптимізацію коду, використання надійних протоколів зв'язку та заходи забезпечення безпеки даних користувачів.

Розробка дизайну та інтерфейсу користувача:

1. Створення зручного та привабливого інтерфейсу: основна мета - забезпечити користувачам зручність взаємодії з додатком. Для цього важливо ретельно продумати розміщення елементів інтерфейсу, розмір кнопок, функціональність жестикуляції тощо.

2. Розробка візуального дизайну: дизайн повинен відповідати сучасним тенденціям та стандартам, забезпечуючи привабливий зовнішній вигляд додатку. Важливо використовувати гармонійну колірну палітру, зручні шрифти, а також ергономічність розміщення елементів на екрані.

Тестування: виконання різноманітних видів тестування.

адаптивності інтерфейсу до різних розмірів екранів та роздільних здатностей.

Для того, щоб веб-додатком могли користуватися клієнти та відвідувачі, необхідно виконати наступні кроки для введення додатку в експлуатацію:

1. Придбання доменного імені.
2. Перенесення додатку на хостинг.
3. Наповнення бази даних.
4. Тестування та налагодження.
5. Запуск додатку.

РОЗРОБКА ВЕБ-ЗАСТОСУНКУ ДЛЯ АНАЛІЗУ МОБІЛЬНИХ ОПЕРАТОРІВ УКРАЇНИ

Федірко Д.Д. студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Інформаційні системи та технології»

Науковий керівник: к.т.н., доц. А.В. Толбатов

Сумський НАУ

В процесі розвитку Інтернету та мобільних технологій, веб-застосунки стають невід'ємною складовою для оцінки та порівняння тарифних пропозицій мобільних операторів. Однак, при їх розробці виникають ряд проблем, що потребують уваги.

Перш за все, важливо забезпечити точність та актуальність інформації, що надається користувачам через веб-застосунки. Нестабільність тарифних умов, постійні зміни та акції з боку операторів можуть призвести до недостовірності даних, що впливає на довіру користувачів до застосунків. Крім того, дизайн веб-застосунків також має велике значення. Він повинен бути зрозумілим та зручним для використання навіть для непрофесійних користувачів. Проте, враховуючи різноманітність пристроїв, на яких можуть використовуватися ці застосунки, адаптивний дизайн стає складною задачею. Крім того, безпека даних є ще однією проблемою, що вимагає уваги при розробці веб-застосунків для оцінки тарифів мобільних операторів. Оскільки користувачі зазвичай вводять особисту інформацію, таку як номери телефонів та платіжні дані, важливо забезпечити надійний захист цих даних від несанкціонованого доступу.

Отже, проектування веб-застосунків для оцінки тарифних пропозицій мобільних операторів вимагає комплексного підходу, який враховує точність і актуальність інформації, зручність та зрозумілість дизайну, а також надійність і безпеку обробки особистих даних користувачів.

Друга важлива задача в проектуванні веб-застосунків для аналізу тарифів мобільних операторів - це забезпечення користувачам інструментів для комплексного порівняння різних пропозицій. Це включає в себе не лише порівняння цін, а й функціональні можливості, умови контракту, включені послуги та інші аспекти, які можуть вплинути на рішення користувача. Такий підхід допомагає забезпечити користувачам повну інформацію для прийняття об'єктивного вибору тарифного плану, відповідно до їхніх потреб і фінансових можливостей.

Розробка веб-застосунку для аналізу мобільних операторів є цікавим та корисним проектом, який може забезпечити користувачам зручний і ефективний інструмент для порівняння тарифів та послуг різних операторів зв'язку. Ось деякі ключові етапи та функціональні можливості, які можуть бути включені до такого застосунку:

1. **Аналіз тарифів та послуг:** Розробка бази даних, що містить інформацію про тарифні плани та послуги мобільних операторів. Це може включати вартість дзвінків, SMS, інтернет-трафіку, умови роумінгу тощо.
2. **Порівняльні функції:** Можливість порівняння тарифів та послуг різних операторів зв'язку за різними критеріями, такими як ціна, обсяг послуг, умови роумінгу, якість зв'язку тощо.
3. **Рекомендації та персоналізація:** Застосунок може надавати користувачам персоналізовані рекомендації щодо оптимального тарифу на основі їхніх індивідуальних потреб та використання зв'язку.
4. **Мапу покриття мережі:** Інтеграція з відомими сервісами, які надають інформацію про покриття мережі операторів, дозволяє користувачам оцінити якість зв'язку у своєму регіоні.
5. **Відгуки користувачів:** Можливість читати та залишати відгуки про досвід використання послуг різних операторів, що допомагає користувачам у виборі найкращого варіанту.
6. **Мобільність:** Розробка мобільної версії веб-застосунку або мобільного додатку, що дозволяє користувачам отримувати доступ до інформації про мобільних операторів на своїх смартфонах або планшетах.

Цей веб-застосунок може бути корисним для широкого кола користувачів, починаючи від осіб, які шукають новий тарифний план, до бізнес-користувачів, які хочуть оптимізувати витрати на зв'язок для свого підприємства.

Зважаючи на наведені аспекти, можна зробити висновок, що розробка веб-застосунків для оцінки тарифних пропозицій мобільних операторів є складним завданням, яке потребує комплексного підходу. Точність та актуальність інформації, зручність і зрозумілість дизайну, а також надійність і безпека обробки особистих даних користувачів є ключовими аспектами, на які слід звернути увагу під час розробки таких застосунків. Забезпечення користувачам інструментів для комплексного порівняння тарифних пропозицій різних операторів допомагає забезпечити їм повну інформацію для прийняття об'єктивного рішення. Такий веб-застосунок може стати корисним для широкого кола користувачів, допомагаючи їм знайти оптимальний тарифний план, відповідно до їхніх потреб і можливостей. Необхідно також пам'ятати про постійне вдосконалення та оновлення застосунків з метою відповідати змінам у тарифних умовах та потребах користувачів.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ (НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Маслак О. М., доц. каф. Публічного управління та адміністрування, ФЕМ
Сумський НАУ

Державне регулювання процесів агропромислового виробництва на регіональному рівні здійснюється на основі загальнодержавних принципів, проте має свою специфіку та особливості, обумовлені потребами регіону. Дослідження показало, що у Сумській області за 2022-2023 роки збережений ресурсний потенціал для виробництва продукції сільського господарства та продовольства. Разом з тим через відсутність безпечного проведення робіт посівна площа скоротилася на 5% та становила у 2023 році - 1,08 млн. га. У 2024 році внаслідок безпекових обмежень прогнозується додаткове виведення з обробітку до 50 тис. га земель сільськогосподарського призначення. Така ситуація не впливає на загальні показники галузі рослинництва. У 2023 році збільшилося виробництво зерна до 3,6 млн. т (на 3% порівняно з попереднім роком); збережено на рівні попереднього року виробництво олійного насіння (ріпак, соняшник, соя) в обсязі 1,2 млн. т. При цьому середня урожайність зерна на 10% вище минулого року (71,2 ц з 1 га), у тому числі кукурудзи - на 12% (до 93,6 ц/га). За урожайністю зерна всіх видів, кукурудзи на зерно Сумщина належить до п'ятірки лідерів серед регіонів України.

Проте в галузі тваринництва спостерігається скорочення поголів'я тварин та виробництва продукції. У сільськогосподарських підприємствах області станом за 2023 рік чисельність ВРХ скоротилася порівняно з попереднім роком на 7,8%, у тому числі корів на 9,7%; овець та кіз - на третину. При цьому поголів'я свиней залишилося на сталому рівні, а птиці - збільшилося на 13,8%. У галузі тваринництва в 2023 році вдалося призупинити темпи скорочення поголів'я ВРХ в 2,4 рази, в тому числі корів - у 1,6 рази. За чисельністю корів у сільськогосподарських підприємствах Сумщини займає 7 позицію серед регіонів України. Надій на одну корову досяг 6,6 тис. кілограмів, що на 611 кг (на 10,2 %) вище попереднього року. Вироблено в області молока достатньо для забезпечення продовольчих потреб в молоці та молочних продуктах населення області.

Цього вдалося досягти за рахунок запровадження та реалізації заходів Програми розвитку агропромислового комплексу Сумської області на період до 2027 року (далі - Програма). У Програму, затверджену рішенням Сумської обласної ради (СОР) від 23.07.2021 протягом 2023 року вносилися зміни, згідно з якими передбачалося фінансування реалізації її заходів з обласного бюджету в обсязі 14100 тис. грн. Фактично суб'єктам господарювання та фізичним особам надано фінансову підтримку за рахунок коштів обласного бюджету на загальну суму 13970,769 тис. грн. за різними напрямками, серед яких:

- 1) відшкодування вартості сперми бугаїв-плідників (для поголів'я корів української бурої, симентальської та лебединської порід) - 1 суб'єкту господарювання на суму 335,748 тис. грн;
- 2) відшкодування вартості придбаних доїльних апаратів, обладнання для охолодження молока вітчизняного виробництва - 5 фізичним особам на загальну суму 59,396 тис. грн;
- 3) спеціальна бюджетна дотація на утримання ВРХ (корів) - 371 суб'єкту господарювання та фізичним особам на загальну суму 10777,944 тис. грн;
- 4) компенсація вартості об'єкта переробки молока - 1 суб'єкту господарювання на суму 2748,104 тис. грн.

У 2024 році Програмою, передбачається для суб'єктів господарювання та фізичних осіб - виробників товарної сільськогосподарської продукції надати фінансову підтримку за рахунок коштів обласного бюджету на загальну суму 6,0 млн. грн.

Програма спрямована на підтримку та розвиток малих форм господарювання в молочному скотарстві за напрямками, які сприяють покращенню генофонду основного стада, підвищення якості молочної продукції, збільшення поголів'я корів, збільшення виробництва продукції, яка забезпечує додану вартість, в тому числі за такими напрямками:

- 1) відшкодування вартості сперми бугаїв-плідників (для поголів'я корів української бурої, симентальської та лебединської порід) на суму 0,6 млн. грн (80% або до 200 грн за 1 спермодозу);
- 2) відшкодування вартості придбаних доїльних апаратів, обладнання для охолодження молока вітчизняного виробництва - 0,38 млн. грн (80% вартості);
- 3) спеціальна бюджетна дотація на утримання ВРХ (корів) - 1,95 млн. грн (10 тис. грн. за 1 голову);
- 4) компенсація вартості об'єкта переробки молока - 2,90 млн. грн (80% вартості об'єкта з переробки молока).

Потрібно зазначити, що для оперативного реагування на проблемні питання в галузі сільського господарства на регіональному рівні створено штаб сприяння проведенню комплексу сільськогосподарських робіт, які проводяться на території Сумської області.

Крім фінансової підтримки в межах реалізації Програми, на рівні Сумської області Департаментом АПР проводиться робота по реалізації програм грантової підтримки підприємств АПК.

ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА: ВПЛИВ, ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА

Горбань С.В., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: д. е. н., проф. Л.І. Калачевська
Сумський НАУ

У сучасному бізнесі позитивний імідж - ключ до успіху. Це не лише враження на клієнтів, а й внутрішня культура компанії. Управління іміджем потребує розуміння психології споживачів, використання новітніх технологій та стратегій для підтримки іміджу в усіх сферах діяльності. У конкурентному середовищі це важливо для успіху компаній будь-якого розміру та галузей.

Аналізуючи наукову літературу, ми приходимо до наступного уявлення про концепцію "іміджу": це ключовий фактор, що впливає на сприйняття підприємства, визначений діями управління, який виявляється через сприйняття клієнтів, співробітників та самого керівництва. Носієм іміджу може бути підприємство, окрема особа, що є представником підприємства, або його продукт чи послуга.[1]

Імідж - це стійкий образ, думка, уявлення про когось або щось, що склалося в масовій свідомості. Імідж може бути позитивним, негативним або нейтральним. Позитивний імідж - це образ, який викликає у людей повагу, довіру, симпатію.

Формування позитивного іміджу - це складний і багатогранний процес, який потребує комплексного підходу. Використання різноманітних методів та постійний контроль за ефективністю їх застосування дозволяють створити стійкий позитивний образ, який буде сприяти успіху в будь-якій сфері діяльності.

Аналізуючи різноманітні функції іміджу, які наводять вчені, можна виділити наступні, на яких ґрунтуються інші вказівки, в залежності від джерел їхньої оцінки та аналізу. А саме, імідж підприємства виконує кілька функцій:

1. Демонстраційна (позиціонування підприємства на ринку). Розуміння місії надає підприємству: а) самовизначення, самооцінку та зовнішнє визнання; б) співвідношення місії з потребами його потенційних клієнтів. Чим чіткіше визначені цілі та завдання підприємства з точки зору потреб клієнтів, тим простіше транслювати назовні, створюючи корпоративний імідж.
2. Функція стимулювання - спонукання споживача до дій.
3. Адаптивна - забезпечення вхід підприємства в необхідне йому соціальне середовище.
4. Рекламна - привертання уваги до підприємства з метою збільшення зростання продажів продукції, збільшення прибутку тощо.[1]

Формування іміджу компанії відбувається згідно з певними принципами:

1. Принцип повторення ґрунтується на властивості пам'яті людини: добре запам'ятована та повторювана інформація.
2. Принцип постійного зміцнення впливу виправдовує зміцнення розумового та емоційного звернення.
3. Принцип "подвійного виклику" - повідомлення сприймається не лише розумом.

Варто відзначити, що найважливішу роль у формуванні позитивного іміджу підприємства відіграють підсвідомі психологічні процеси, емоційні фактори у сфері людської психіки.[2]

Імідж підприємства є однією з його основних конкурентних переваг, що вимагає адекватної оцінки рівня та постійного моніторингу стану його елементів та підсистем. Використання лише кількісного методу не дозволяє розглядати об'єкт як цілісність, тобто визначати значення та взаємозв'язок між емоційними характеристиками іміджу. З цим урахуванням, на практиці ефективніше використовувати комбінацію кількісних та якісних методів.[2]

Якісні методи оцінки іміджу підприємства: фокус-групи, експертні методи, аналіз вторинної інформарції, ідентифікаційні інтерв'ю, метод соціологічних опитувань.

Кількісні методи оцінки іміджу підприємства: оцінка іміджу через визначення різниці ринкової та балансової вартості (goodwill), оцінка за допомогою семантичного диференціалу, оцінка за допомогою розрахунку інтегральних показників.

Найефективніше аналізу та оцінці іміджу компанії буде в разі дій у такій послідовності: якісна оцінка компонентів іміджу та їх елементів, що надасть загальне уявлення про його сильні та слабкі сторони для кожної конкретної ситуації; формування, базуючись на результатах якісного аналізу, критеріальної основи для кількісної оцінки; кількісна оцінка іміджу (загальна та за окремими його елементами та параметрами).

На підставі результатів дослідження можна зробити висновок, що імідж підприємства - це набір асоціацій, що утворюються у свідомості громадськості усвідомлено або спонтанно. Створення та підтримка позитивного іміджу підприємства вимагають уважних, контрольованих зусиль для формування, зміцнення та посилення сприятливої думки про компанію.

Список використаної літератури:

- 1) Семенчук Т. Б., Басараб Н. А. Формування іміджу підприємства. Економіка і суспільство. 2016. № 7. С. 473-477.
- 2) Макарова В. В., Говорун І. В. Напрями формування позитивного іміджу підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2019. №37. С. 204-209.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДРУЖБІВСЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Заболотна А.І., студ. 1 курсу ЗПУ 2301 м
Науковий керівник: к.н. з держ. упр. Беляєва О.П.
Сумський НАУ

В процесі розвитку регіону, нормативно-правова база відіграє вирішальну роль у формуванні економічного ландшафту та громади вцілому. У випадку Дружбівської територіальної громади, розташованої в Шосткинському районі Сумської області, нормативно-правове забезпечення набуває першочергового значення для сприяння економічному зростанню та сталому розвитку. Під час дослідження нормативно-правових механізмів у сприянні економічному розвитку Дружбівської ТГ, враховано її географічні, демографічні та ресурсні характеристики. [2]

Нормативно-правова база економічного розвитку Дружбівської ТГ охоплює різні рівні законодавства, включаючи національну, регіональну та місцеву політику. На національному рівні закони, пов'язані із землекористуванням, оподаткуванням, регулюванням підприємницької діяльності та залученням інвестицій, визначають загальну структуру, в межах якої діють ініціативи місцевого розвитку. Регіональна політика, якою керується Сумська обласна державна адміністрація, надає додаткові директиви, адаптовані до конкретних потреб і можливостей регіону. Місцеві розпорядження та положення, прийняті Дружбівською міською радою, ще більше вдосконалюють правове середовище відповідно до унікальних обставин ТГ [3]. Враховуючи значні площі сільськогосподарських угідь, лісові ресурси та родовища корисних копалин, ефективне планування землекористування та управління територій, що розмежовують зони для сільського та лісового господарства, житлової та промислової забудови, забезпечують раціональне використання земельних ресурсів. Заходи з охорони навколишнього середовища, передбачені національним та регіональним законодавством, захищають екологічну цілісність лісів, водних об'єктів та інших природних активів. Крім того, політика, що сприяє сталому розвитку сільського господарства та відповідальному видобутку корисних копалин, сприяє довгостроковому збереженню ресурсів та економічній життєздатності.

Створення сприятливого бізнес-середовища має важливе значення для залучення інвестицій, розвитку підприємництва та стимулювання економічного зростання в Дружбівській ТГ. Спрощення адміністративних процедур реєстрації бізнесу, ліцензування та отримання дозволів зменшує бюрократичні бар'єри та сприяє створенню нових підприємств. Податкові пільги, гранти та субсидії, що надаються на національному, регіональному та місцевому рівнях, стимулюють інвестиції у пріоритетні сектори, такі як сільське господарство, переробка сільськогосподарської продукції, туризм та відновлювана енергетика. Ініціативи з розвитку інфраструктури, зокрема доріг, комунальних послуг та телекомунікацій, покращують зв'язок та доступність, підвищуючи привабливість ТГ для інвесторів та бізнесу. Окрім економічних міркувань, нормативно-правова підтримка поширюється на ініціативи соціального розвитку, спрямовані на підвищення добробуту та людського капіталу Дружбівської ТГ. Освітні реформи, що підтримуються національною та регіональною політикою, спрямовані на підвищення якості шкільної освіти та надання можливостей для навчання впродовж життя. Послуги охорони здоров'я, програми соціальної допомоги та культурні об'єкти посилюються завдяки цільовим інвестиціям та партнерству між державними установами, організаціями громадянського суспільства та приватними зацікавленими сторонами. Інвестуючи в освіту, охорону здоров'я та соціальну інфраструктуру, ТГ прагне підвищити загальну якість життя та сприяти інклюзивному економічному розвитку.

Отже, нормативно-правове забезпечення є основою економічного розвитку Дружбівської територіальної громади, забезпечує необхідний фундамент для зростання. Громада намагається використовувати свої природні, людські та економічні ресурси на благо своїх мешканців та зацікавлених сторін. Узгоджуючи національну, регіональну та місцеву політику з унікальними особливостями та прагненнями гнаселення, нормативно-правова база закріплює шлях до стійкого та динамічного розвитку з новими можливостями.

Література:

1. Дружбівська міська громада. URL: <https://druzhbivska-gromada.gov.ua> (дата звернення 06.04.2024)
2. Нормативно-правові акти. URL: <https://druzhbivska-gromada.gov.ua/normativno-pravovi-akti-1540363041/> (дата звернення 06.04.2024)
3. Про надання податкових пільг зі сплати податків та визнання земельних ділянок непридатними для використання. URL: <https://druzhbivska-gromada.gov.ua/2024-13-47-45-06-02-2024/>

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Гулініна О.Ю., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»

Науковий керівник: д. е. н., проф. Л.І. Калачевська

Сумський НАУ

Дослідження різних стратегій реформування систем охорони здоров'я, які успішно впроваджуються в різних країнах, показує, що вони мають багато спільних аспектів у вирішенні основних завдань перед управлінням охороною здоров'я. Ці стратегії спрямовані на зменшення витрат на медичні послуги і пошук нових підходів до поліпшення здоров'я населення. Вибір конкретних стратегій значною мірою залежить від умов кожної країни, таких як рівень загального здоров'я населення, розвиток соціально-економічний рівень, фінансові можливості держави та рівень розвитку ринкових відносин. Реалізація цих стратегій також залежить від ефективності управління. На державному рівні заходи спрямовані на збереження загального здоров'я населення, включаючи питання здоров'я у всі сфери економіки і соціальної сфери, та посилення співпраці з державними структурами з метою забезпечення головного соціального завдання - охорони здоров'я населення. На рівні галузі стратегії спрямовані на модернізацію системи охорони здоров'я, зокрема, зміну механізмів управління, фінансування та технологій медичного обслуговування, з метою підвищення ефективності системи та покращення здоров'я населення.

Оптимізація організаційних структур починається з ідентифікації проблем, що існують у поточній організаційній структурі. Створення ефективної організаційної структури дозволяє оптимізувати функції управління, уникнути дублювання повноважень та зменшити витрати, швидко адаптувавшись до змін у зовнішньому середовищі без надмірного управлінського персоналу. Процес оптимізації організаційної структури майбутнього має пройти кілька етапів: 1. Вибір зовнішніх консультантів або формування внутрішньої команди для розроблення та впровадження стратегії організаційного розвитку. 2. Визначення мети змін в організації для досягнення відповідності організаційних структур внутрішнім та зовнішнім умовам розвитку. 3. Розроблення стратегії розвитку організації з орієнтацією на економічні аспекти та включенням проектів, що стосуються змін в організаційній структурі. 4. Розрахунок витрат на впровадження змін залежно від масштабу трансформацій та вибору і оптимізації інвестиційних джерел. 5. Аналіз внутрішніх можливостей для реалізації стратегії, пов'язаних з організаційним розвитком. 6. Попередня оцінка ефективності стратегії розвитку організації з урахуванням доцільності та своєчасності запропонованих змін. 7. Впровадження стратегії розвитку організації та оцінка його результатів.

Оптимізація організаційної структури управління закладом охорони здоров'я може бути ключовим кроком у поліпшенні ефективності та результативності його діяльності. Ось деякі рекомендації щодо шляхів оптимізації: 1. Аналіз поточної структури: Почніть з глибокого аналізу поточної організаційної структури. Визначте слабкі місця, дублювання функцій, недоліки та можливості для покращення. 2. Визначення стратегічних цілей: Сформулюйте чіткі стратегічні цілі, які будуть визначати напрямки оптимізації. Наприклад, це може бути підвищення якості надання медичних послуг, зменшення витрат або підвищення задоволеності пацієнтів. 3. Реорганізація функціональних підрозділів: Розгляньте можливість перегляду функцій та повноважень між різними підрозділами. Забезпечте оптимальний розподіл завдань та відповідальності, уникнення дублювання функцій та забезпечення ефективної координації між ними. 4. Збільшення гнучкості: Створіть більш гнучку організаційну структуру, яка може швидко реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Це може включати в себе впровадження механізмів для швидкого перегляду та зміни структури за необхідності. 5. Стимулювання співпраці та комунікації: Забезпечте ефективну комунікацію та співпрацю між різними підрозділами та рівнями управління. Це допоможе уникнути конфліктів та забезпечить гармонійну роботу всієї організації. 6. Використання технологій: Впровадження сучасних технологій управління може покращити ефективність та продуктивність закладу охорони здоров'я. Автоматизація процесів, використання електронної медичної документації та інші інноваційні рішення можуть сприяти оптимізації роботи. 7. Постійне вдосконалення: Зробіть оптимізацію процесом постійного вдосконалення. Проводьте регулярні огляди та аудити, щоб виявляти можливості для подальшого удосконалення та оптимізації.

Загалом, оптимізація організаційної структури управління закладом охорони здоров'я може допомогти забезпечити ефективніше використання ресурсів, покращення якості надання медичних послуг та досягнення стратегічних цілей організації. Отже, оптимізація організаційної структури сприяє підвищенню ефективності діяльності організації та забезпечує стратегічне спрямування, спрямоване на успішне виконання тактичних завдань. Як результат оптимізації, організаційна структура повинна відображати логіку функціонування підприємства, враховуючи зовнішнє середовище та балансує між делегуванням повноважень та централізацією, що відповідає особливостям роботи медичного закладу.

ПРОЦЕС РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ, ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

Сущенко В. О., студент 1 курсу, ФЕІМ «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доцент А.М. Бричко
Сумський НАУ

Організація професійного розвитку є одним з ефективних шляхів управлінської діяльності сучасного підприємства. Професійний розвиток персоналу, як предмет дослідження, розглядався багатьма вітчизняними та закордонними науковцями, серед яких виокремимо Грішнову О.А., Крушельницьку О.В., Савченко В.А., Ситника Н.І., Стернійчука М.А., та інших. Незважаючи на це проблема професійного розвитку персоналу в сучасних умовах, зокрема вплив на конкурентоспроможність підприємства, потребує якісно нового погляду.

Так, на думку О.В. Крушельницької, професійний розвиток – це набуття працівником нових для нього компетенцій, знань, умінь, навичок, які він надалі зможе використати у своїй професійній діяльності, це процес підготовки співробітників до виконання нових виробничих функцій, зайняття нових посад, вирішення нових задач.

Необхідність у професійному розвитку персоналу визначається шляхом виявлення невідповідностей між знаннями і навичками, якими вже володіє працівник, і тими знаннями, які необхідні для досягнення поставлених підприємством завдань. Визначення потреби в розвитку працівника здійснюється у процесі проведення різних оціночних процедур – атестації, в рамках управління. Завданням розвитку персоналу підприємства є підвищення конкурентоздатності організації, забезпечення її виживання у довгочасній перспективі, зростання стратегічного потенціалу організації.

Стратегія розвитку організації і стратегія розвитку її персоналу взаємозалежні і взаємопроникні. Зміна стратегічного орієнтирів розвитку підприємства призводить до зміни стратегічного розвитку її персоналу, і навпаки, якісні і кількісні зрушення в структурі персоналу призведуть до необхідності внесення змін в стратегічні плани розвитку організації в цілому.

На етапі формування стратегії розвитку персоналу визначають який персонал потрібен для реалізації стратегії і підвищення конкурентоздатності підприємства, досліджують загальні тенденції кадрової структури підприємства. Після завершення формування стратегії розвитку персоналу переходять до розробки механізму системи управління розвитку персоналу, який включає в себе метод технічного, інформаційного і організаційного забезпечення, завдяки якому здійснюється реалізація розробленої системи розвитку працівників.

У великих організаціях розвиток персоналу – це система взаємопов'язаних дій, елементами якої є: вироблення стратегії, прогнозування і планування необхідності в кадрах тієї чи іншої кваліфікації, управління кар'єрою і професійним зростанням, організація процесу адаптації, навчання, формування організаційної культури.

На практиці існують декілька основних підходів до управління розвитком персоналу. Перший підхід – традиційний. Він реалізується у вигляді моделі вертикального просування працівників. Мета такого розвитку – підготовка перспективних працівників до заняття ними керівних посад. Вона зосереджена на розширенні знань і навичок, необхідних для виконання управлінських функцій. В основі цієї моделі лежить робота з кадровим резервом. Другий підхід орієнтований на розвиток компетенції робітників без обов'язкової зміни їх посадового статусу. Він базується на гнучких програмах підготовки робітників, які створюються під конкретні задачі організації.

В основі третього підходу лежить метод управління по цілям, який дозволяє регулювати і направляти діяльність робітників через визначення поточних завдань і перспективних цілей. Четвертий підхід заключається у тому, що в організації можливе створення механізму, який запускає і підтримує процеси саморозвитку. Основні принципи тут – орієнтація на лідерство, командну роботу, партнерство.

Отже, можна зробити висновок про те, що розвиток персоналу є систематичним процесом, орієнтованим на формування працівників, які відповідають потребам підприємства, і в той же час, на вивчення і розвиток виробничого і освітнього потенціалу працівників організації.

Розвиток персоналу для кожного підприємства є суттєвим елементом виробничих інвестицій. Шляхом заохочення до навчання організація відкриває для своїх працівників можливість підвищувати професійні навички, адже без розвитку співробітників не може бути розвитку організації. Професійне і кар'єрне зростання одна з причин, чому працівники залишаються в компанії. Щоб привести в організацію гарних професіоналів чи зберегти своїх цінних працівників, треба надати їм можливість для розвитку, зацікавити новими викликами і більш складними завданнями.

Таким чином, з метою підвищення конкурентоздатності сучасного підприємства на сучасному етапі необхідно здійснювати активну роботу із застосування новітніх навчальних та управлінських технологій, що дозволить забезпечити високий рівень професійного розвитку персоналу.

УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНОГО КОНТРОЛЮ І МОНІТОРИНГУ

Каплун В.М., аспірант факультет економіки і менеджменту
Науковий керівник: д.е.н., професор М. О. Соколов
Сумський НАУ

Інтеграція програмного контролю та моніторингу в системи управління сільськогосподарськими підприємствами є важливим викликом у сучасному сільському господарстві. Які впроваджують нові технології і системи для підвищення продуктивності, серед яких інтеграція програмного контролю і моніторингу може зробити значний внесок у підвищення ефективності та контролю якості управління.

Програмне управління - це технологія, яка використовує комп'ютерні системи і програми для управління машинами і процесами. У сільському господарстві для підвищення операційної ефективності та контролю можна використовувати автоматичне робоче обладнання та сенсорні технології. Наприклад, сільськогосподарська техніка з автоматичним керуванням може використовуватися для ефективного обробки ґрунту та збирання врожаю. Системи моніторингу, з іншого боку, забезпечують моніторинг процесів сільськогосподарського виробництва та стану об'єктів у реальному часі, що дає змогу вчасно реагувати на проблеми, коли вони виникають. Завдяки використанню сенсорних технологій та Інтернету речей (IoT), стан полів та об'єктів можна відстежувати дистанційно і за необхідності вживати відповідних заходів. Завдяки інтеграції програмного забезпечення для контролю і моніторингу сільськогосподарські підприємства можуть отримати наступні переваги. По-перше, можна підвищити операційну ефективність. По-друге, автоматичні операції та моніторинг в режимі реального часу підвищують продуктивність за рахунок скорочення робочого часу і підвищення точності операцій. Також можна покращити контроль якості продукції. Системи моніторингу можуть надавати інформацію в режимі реального часу про стан посівів та об'єктів, запобігаючи погіршенню якості та виникненню проблем до того, як вони з'являться.

Інтегруючи системи моніторингу погоди в систему управління, керівники аграрних підприємств отримують доступ до даних про температуру, вологість, опади та швидкість вітру в режимі реального часу. Ця інформація допомагає їм приймати обґрунтовані рішення щодо посадки, збору врожаю та боротьби зі шкідниками, а також дозволяє вживати превентивних заходів у разі несприятливих погодних явищ. Перелік деяких систем моніторингу погоди:

- Weather Underground - популярна платформа для моніторингу погоди, яка надає погодні дані в режимі реального часу, прогнози та історичну інформацію про погоду для сільськогосподарських підприємств.
- Agrivi - програмне забезпечення для управління сільським господарством, яке включає функції моніторингу погоди, щоб допомогти аграрним підприємствам відстежувати погодні умови та приймати обґрунтовані рішення щодо управління врожаєм.
- Sencrop - розумна сільськогосподарська платформа, яка пропонує рішення для моніторингу погоди, включаючи метеостанції та датчики.
- RainWise - компанія, що спеціалізується на обладнанні для моніторингу погоди, включаючи метеостанції та датчики, які можуть використовуватися сільськогосподарськими підприємствами для відстеження кількості опадів.

Останні технології, що представляють інтерес для управління сільськогосподарськими підприємствами, включають технології дистанційного зондування, технічного обслуговування сільськогосподарської техніки та моніторингу здоров'я тварин. Поєднання цих технологій може підвищити ефективність управління та продуктивність сільськогосподарських підприємств.

Технологія дистанційного зондування дозволяє здійснювати моніторинг стану великих площ сільськогосподарських угідь та посівів у режимі реального часу за допомогою дронів та супутникових знімків. Це дозволяє на ранніх стадіях виявляти умови росту сільськогосподарських культур та спалахи шкідників і хвороб, що дає змогу вчасно вжити відповідних контрзаходів. Це також сприяє ефективному управлінню сільськогосподарськими угіддями та підвищенню продуктивності.

Коли мова йде про обслуговування сільськогосподарської техніки, належний догляд має вирішальне значення. Регулярні перевірки і технічне обслуговування можуть допомогти запобігти поломкам і проблемам машин і мінімізувати перебої в роботі. Крім того, технологія Інтернету речей може використовуватися для моніторингу умов роботи машини та аномалій в режимі реального часу, що дозволяє ефективно планувати технічне обслуговування.

Ще одним важливим питанням є моніторинг здоров'я тварин. Сенсорні технології та мобільні додатки можна використовувати для моніторингу поведінки та фізичного стану тварин у режимі реального часу та надання необхідного догляду.

Однак інтеграція програмного забезпечення для контролю та моніторингу пов'язана з певними труднощами. Наприклад, впровадження системи та операційні витрати можуть бути високими. Також слід враховувати ризики безпеки та проблеми з управлінням даними. Подолання цих викликів та ефективна інтеграція контролю та моніторингу програмного забезпечення допоможе сільськогосподарським організаціям підвищити свою продуктивність та конкурентоспроможність.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ОЦІНКИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бондар А.В., аспірант 1 курсу ФЕiМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Бричко А.М.
Сумський НАУ

Кризові явища у глобальній економіці та зростання конкуренції як на внутрішніх, так і на міжнародних ринках, вимагають негайного вдосконалення конкурентоспроможності та ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств. Досвід діяльності функціонуючих компаній показує, що успішний довгостроковий розвиток вимагає впровадження стратегічного управління як інструменту. Значущість стратегічного управління обумовлена тим, що темпи змін у зовнішньому середовищі перевищують швидкість внутрішніх змін у сільськогосподарських підприємствах, що може призвести до погіршення їх конкурентоспроможності та фінансового стану. Стратегічне управління передбачає вироблення та реалізацію комплексу заходів, що забезпечують швидку реакцію на зміни у конкурентному середовищі.

Згідно із науковими підходами до стратегічного управління, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища є важливим етапом у визначенні місії та цілей організації. Стратегії виступають як інструменти досягнення цілей, а для їх успішної реалізації необхідно, щоб діяльність організації відповідала обраній концепції управління. За процесним підходом стратегічне управління розвитком сільськогосподарських підприємств визначається як система п'яти взаємопов'язаних керівних процесів: аналізу середовища, формулювання місії, вибору стратегії, реалізації стратегії та контролю за її виконанням.

Управління стратегічним розвитком сільськогосподарських підприємств вимагає вивчення впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на фінансовий стан підприємства. Нестабільність зовнішнього середовища створює соціально-економічні, технологічні та екологічні проблеми. Аналіз внутрішнього середовища допомагає виявити можливості та потенціал підприємства для конкурентної боротьби. Аналіз зовнішнього середовища допомагає визначити межі функціонування підприємства, сприятливі та загрозливі умови, а також сильні та слабкі сторони конкурентів. Визначення типу розвитку підприємства і його перспектив є ключовим етапом стратегічного управління. Тип розвитку підприємства залежить від співвідношення між факторами виробництва і результативними показниками.

При визначенні типу розвитку сільськогосподарських підприємств необхідно враховувати їхній земельний фонд, кількість працівників та наявність обладнання. У контексті економічної кризи стає очевидним, що успішний розвиток країни залежить від рівня інновацій у підприємствах. Інноваційний тип розвитку стає ключовим фактором для довгострокового успіху сільськогосподарських підприємств і, відповідно, розвитку країни в цілому.

Сільськогосподарським підприємствам, які прагнуть успішно функціонувати в умовах постійних змін на зовнішньому ринку, вельми важливо використовувати ефективні методи управління. Стратегічне управління сприяє формуванню оптимальної стратегії взаємодії підприємств зі змінним соціально-економічним оточенням. Цей процес полягає в узгодженні очікувань усіх учасників та забезпеченні ефективності господарської діяльності протягом всього життєвого циклу підприємства.

На основі інтеграції логістичних та маркетингових компонентів у стратегічне управління сільськогосподарськими підприємствами визначаються шляхи підвищення їх конкурентоспроможності. Оскільки успішність продажу продукції виробника визначається на стадії збуту, маркетинг та логістика стають ключовими факторами управління конкурентоспроможністю. В цьому контексті одним з можливих способів для підприємств на внутрішньому ринку є збільшення ринкової частки за рахунок ефективного ціноутворення, досягнення потрібних обсягів продажів, забезпечення умов постачання та налагодження довгострокових партнерських зв'язків. Такі заходи можуть ускладнити укладання угод між учасниками ринкових відносин.

Узагальнюючи підходи до стратегічного управління розвитком сільськогосподарських підприємств, можна визначити його як комплексний управлінський процес, спрямований на досягнення довгострокових цілей за допомогою механізмів аналізу, оцінювання та адаптації до змін зовнішнього середовища. Це створює передумови для моделювання процесів та явищ у майбутньому з урахуванням ефективних взаємозв'язків, що сприятимуть підвищенню ефективності господарської діяльності шляхом адаптації сільськогосподарських підприємств до змін у зовнішньому середовищі, які характеризуються зростанням динамічності та невизначеності. Проблеми, пов'язані із впровадженням у практику господарювання та підвищенням ефективності стратегічного управління, слід розглядати як наслідки системної кризи, яка співпадає за часом з періодом реформування аграрної сфери економіки в умовах ринкового господарювання.

СУЧАСНІ НАПРЯМИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Романенко Т.А., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковальова О.М.
Сумський НАУ

Основними напрямками інтенсифікації виробництва продукції рослинництва є внесення мінеральних добрив, застосування засобів захисту рослин, використання селекціонованих високоврожайних сортів та гібридів та ін. Вказані заходи, як відомо, спричиняють зростання урожайності, що є запорукою досягнення продовольчої безпеки. Проблема забезпечення продовольчої безпеки продовжує залишатися актуальною, оскільки населення в світі з кожним роком зростає. Так, за прогнозами чисельність населення щорічно збільшується на 1-2% [1]. Відповідно, зростає і потреба в продуктах харчування. Одночасно із зростанням проблеми забезпечення населення продуктами харчування, зростає проблема покращення якості життя населення, зокрема збереження здоров'я. Запорукою міцного здоров'я людини є харчування. Останнім часом приділяється все більше уваги проблемі погіршення якості та забруднення хімічними речовинами продукції сільського господарства внаслідок використання хімічних засобів захисту рослин та мінеральних добрив. Надмірне застосування хімічних речовин аграрними підприємствами спричиняє також забруднення ґрунтів, водоймищ та погіршує якість навколишнього середовища в цілому, а також негативно впливає на стан здоров'я сільських мешканців.

За останній період значно збільшилася кількість публікацій, присвячених погіршенню здоров'я населення внаслідок надмірного застосування хімічних засобів в аграрному секторі. Так, в праці [2] встановлена залежність між збільшенням кількості онкозахворювань та збільшенням кількості використовуваних мінеральних добрив аграрними підприємствами.

Проведений нами аналіз взаємозв'язку між урожайністю різних культур та обсягом внесених мінеральних добрив показав, що не завжди високий рівень урожайності залежить від доз добрив. Таким чином, сучасним аграрним підприємствам можна відмовитися або значно зменшити застосування хімічних добрив та знаходити інші чинники підвищення урожайності культур. Зменшення застосування хімічних речовин покращить екологічну чистоту аграрної продукції, що відповідатиме вимогам досягнення продовольчої безпеки на засадах сталого розвитку.

Щодо використання хімічних засобів захисту рослин, як напрямів інтенсифікації аграрного виробництва, то слід відмітити, що їх застосування також має позитивні та негативні наслідки. Позитивні – це зменшення шкідників та хвороб, внаслідок чого зростає урожайність та зміцнюється продовольча безпека. Негативні наслідки це:

- забруднення ґрунтів, водоймищ, продукції;
- загибель представників корисної флори та фауни, зокрема відомі випадки масової загибелі бджіл після обробки посівів засобами захисту рослин;
- збільшення рівня захворювання сільського населення внаслідок застосування хімічних речовин поряд з місцями їх проживання;
- збільшення рівня захворювання як сільського, так і міського населення внаслідок споживання продукції з підвищеним вмістом шкідливих хімічних речовин;
- порушення природних екологічних систем та ін.

Таким чином, подальша інтенсифікація аграрного виробництва має передбачати не лише збільшення вкладень у придбання хімічних добрив та засобів захисту рослин. Сучасні напрями інтенсифікації мають передбачати використання екологічних речовин, препаратів та заходів, що дозволяють збільшити урожайність культур при одночасному збереженні стану та якості навколишнього середовища та відсутності негативного впливу на здоров'я людей. Отже на національному рівні необхідно впровадити нову аграрну концепцію виробництва продукції рослинництва, яка має бути безпечною для людей та всього навколишнього середовища.

Дана концепція має бути розроблена з врахуванням світових тенденції щодо зменшення застосування хімічних препаратів та переорієнтації аграрної галузі на засади зеленої економіки. Для боротьби зі шкідниками слід застосовувати природних ворогів або біопрепарати. Наприклад, популярним заходом є використання трихограми для боротьби зі шкідниками кукурудзи.

Сучасні напрями інтенсифікації виробництва продукції рослинництва забезпечуватимуть досягнення продовольчої безпеки з одночасним збереженням навколишнього середовища, що відповідає вимогам сталого розвитку.

Література:

1. Муха Р. А. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку сільськогосподарської галузі України. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7218> (дата звернення: 08.03.24).
2. Mishenin Y., Koblianska I., Yarova I., Kovalova O., Bashlai S. (2023) Food security, human health, and economy: a holistic approach to sustainable regulation. *Agricultural and Resource Economics*. Vol.9. No.4. Pp.50–78. <https://are-journal.com/are/article/view/752> (дата звернення: 08.03.2024)

ОРГАНІЗАЦІЙНО ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Мішенін Є. В. д.е.н., професор
Інститут агроекології та природокористування, м. Київ
Ярова І. Є. к.е.н., доц.
Сумський державний університет

Основною метою екологізації сталого розвитку лісового господарства є вирішення еколого-економічних протиріч взаємодії суспільства і природи шляхом трансформації існуючого організаційно-технологічного способу багатоцільового лісочористування в напрямку інтегрованої реалізації економічних, соціально-екологічних функцій лісових екосистем у просторовому вимірі. Екологізація лісового господарства повинна розглядатися не як окрема ізольована організаційно-економічна та екологічна сфера діяльності лісових підприємств, а як складова частина комплексного механізму сталого просторового природогосподарування.

З урахуванням теоретико-методичних позицій щодо побудови механізму управління природогосподаруванням, які представлені в роботі [1-2], *організаційно-економічний механізм забезпечення трансформації сталого просторового лісочосподарування* нами визначається як комплексна та цілісна система форм, методів, інструментів та способів організаційно-економічного та соціального впливу на екологічну поведінку суб'єктів лісочосподарування у напрямку підвищення соціо-еколого-економічної ефективності використання, відтворення, охорони та збереження лісоресурсного потенціалу, а також результативності функціонування територіального лісочосподарського капіталу.

Організаційно-економічний механізм забезпечення сталого розвитку лісового господарства нами визначається як комплексна та цілісна система форм, методів, інструментів та способів організаційно-економічного та соціального впливу на екологічну поведінку суб'єктів лісочосподарування у напрямку підвищення соціо-еколого-економічної ефективності використання, відтворення, охорони та збереження лісоресурсного потенціалу, а також результативності функціонування територіального лісочосподарського капіталу.

Загальною метою організаційно-економічного механізму забезпечення сталого розвитку лісочосподарського землегосподарування в якості складової комплексного господарського механізму природогосподарування є ефективна організація відтворювальних процесів у сфері використання, відтворення, охорони та збереження лісоресурсного потенціалу й функціонування територіального лісочосподарського капіталу на основі екосистемного підходу до трансформаційних процесів у лісоресурсній сфері.

Інтегрованою функцією організаційно-економічного механізму є узгодження лісочосподарських, соціо-еколого-економічних потреб та інтересів суб'єктів господарування різних ієрархічних рівнів (суспільства в цілому, підприємницьких структур та окремих громадян) у процесі практичної реалізації принципів сталого просторового використання лісоресурсного потенціалу, функціонування лісочосподарського капіталу, а також вирішення виникаючих при цьому протиріч та певних еколого-економічних конфліктів.

Реалізація загальної мети організаційно-економічного механізму забезпечення сталого розвитку лісового господарства пов'язана з виконанням соціо-еколого-економічних завдань на різних ієрархічних рівнях екосистемного та сталого управління лісочосподаруванням:

1.Підвищення соціо-еколого-економічної ефективності сталого використання лісоресурсного потенціалу (капіталу), а також здійснення результативних природоохоронних заходів щодо запобігання екодеструктивного стану лісових ресурсів.

2.Організаційно-інституціональне забезпечення ефективної реалізації державних та регіональних програм екологізації лісового господарства.

3.Розвиток бізнес-підприємницьких ініціатив у напрямку розвитку екологічно безпечного та збалансованого лісочосподарування.

4.Розвиток мотивації та стимулювання суб'єктів лісочосподарування у сфері екологізації лісового господарства на основі екосистемних інновацій.

5. Розвиток ефективних компенсаційних механізмів для відшкодування еколого-економічних збитків у лісоресурсній сфері.

6. Активізація розвитку механізмів економіко-правової та соціально-екологічної відповідальності за екологічно безпечне та збалансоване лісочосподарування.

Література:

1.Лузан Ю. Я. Організаційно – економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико – методологічний аспект. *Економіка АПК*. 2011. №2. С.3-13.

2.Мішенін Є., Ярова І. Організаційно-економічний механізм аграрного природогосподарування: теоретико-методологічні орієнтири формування. *Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК*. – Львів: Львівський національний аграрний університет, 2013. №20(2). С.93-101.

CRISIS MANAGEMENT THEORY

Hu Guannan, student 2301a course, FE&M, Spec. "Management"
Scientific supervisor: PhD, Associate Professor Alina Brychko,
Sumy National Agrarian University

Crisis originated from the Greek word "Kinetin", which originally meant to sift and was later widely used in medicine to describe a state of vital need for immediate decision-making. There is no unified understanding of the definition of "crisis", and scholars have formed different perceptions and understandings of crisis from different perspectives, different fields, and different ways of thinking.

Weber's definition of a crisis: a turning point or critical moment that has the potential to change for the better or for the worse. Charles Hermann (1972) defines a crisis as a situational state in which the objectives of the decision-maker are threatened, the decision-maker has limited time to react before the situation develops further, and the event occurs unexpectedly by the decision-maker. Fink (1986) argues that a crisis is the uncertainty or state of events when a definite change is approaching. Seeger (1998) understand that a crisis is an event or series of events that can have the characteristics of a high degree of uncertainty and high threat, such as special, unpredictable, and unconventional. Xue Lan (2003) believe that a crisis is a convergence of a series of unfavorable scenarios, such as decision-makers facing threats to core values, insufficient decision-making information, unclear crisis development trends, and short decision-making time for crisis response.

Scholars have interpreted and defined "crisis" from different perspectives, revealing the characteristics of crisis. On the whole, there are five main characteristics:

First, suddenness. Crises are unpredictable and often come unexpectedly and unexpectedly.

Second, threatening. The emergence of a crisis has disrupted the normal order of production and life and the development process, seriously threatened normal survival and development, and even endangered life and death. Properly responding to and dealing with crises in a timely manner can not only effectively resolve crises and turn them into opportunities, but on the contrary, they will weaken the competitiveness of the organization, damage the interests of the organization, and may even threaten the survival of the organization.

Third, urgency. When a crisis arises, the time frame for decision-makers to respond to and deal with the crisis is tight, and any delay will lead to further spread of the crisis, which in turn will lead to greater losses.

Fourth, openness. The diversification of information dissemination channels and the rapid pace of information dissemination make it difficult to conceal and quickly disclose information about crises, so that any mistake in crisis response can have a very bad impact.

Fifth, uncertainty. Crises are not static, but dynamic, and it is difficult to accurately grasp the laws and trends of their latent incurrence, outbreak, development, and end.

We can classify crises from different perspectives. According to the nature and impact on the population, crises can be divided into conflict crises and consistency crises; economic crises, social crises and political crises according to the fields of occurrence; according to the scope of their impact, they can be divided into global crises, international crises, national crises, regional crises, and individual organizational crises; according to the causes of occurrence, they can be divided into endogenous crises and exogenous crises; and according to the laws of occurrence, development, and evolution, they can be divided into: sudden crises and evolutionary crises. Crisis management is the management of crises that has developed into a professional management science. China's traditional crisis management focuses on disaster relief measures after a crisis, while the current international governance concept of crisis management has shifted to integration or all-round control, focusing on the synergy between crisis management and the overall development of society. At present, the representative theories of crisis management mainly include: comprehensive crisis management theory and sustainable development theory.

The connotation of sustainable development is very rich, and researchers have defined and interpreted it differently from different perspectives. An important symbol of sustainable development is the continuous use of resources and the maintenance of a good ecological environment, the essence of which is to achieve stable, sustained and coordinated economic and social development within a certain period of time and under the constraints of a specific level of science and technology, and under the constraints of the three important conditions of population, resources and environment. In general, the goal of sustainable development is to achieve the stable, coordinated and healthy operation of the "natural-economic-social" three-dimensional composite system centered on the all-round development of human beings. Crises often bring great damage to people, economies and the environment, and at the same time, the repair of crises requires the supply of economic resources. Therefore, from the perspective of holistic analysis, the theory of sustainable development deeply analyzes the relationship between crisis, environment and economy, and believes that it is necessary to incorporate disaster relief projects into economic development strategies, continuously cultivate and improve citizens' self-help and mutual assistance capabilities in the process of sustainable development, plan and do a good job in various assistance work, improve the ability of all citizens to withstand disasters, and promote the formation of a national defense and emergency culture.

HOW DOES BYD COMPANY IMPROVE ITS COMPETITIVENESS?

Zhang Liming, student 1m course, FE&M, Spec. "Administrative management"

Scientific supervisor: PhD, Bieliaieva Olena,

Sumy National Agrarian University

As a leading new energy vehicle manufacturing enterprise in China, BYD Company Limited needs to improve and innovate in many aspects to improve its competitiveness:

1. BYD can enhance its competitiveness by strengthening R&D and innovation.

BYD d has been committed to the research and development and innovation of new energy vehicles, and has made important breakthroughs in battery technology, electric vehicle control systems and other fields. To further improve competitiveness, BYD can increase investment, strengthen the research and development and innovation of core technologies, and improve the technical content and added value of products. BYD can establish cooperative relationships with universities, scientific research institutions, etc., and carry out joint research and development projects in the field of new energy vehicles to accelerate technological innovation and transformation.

2. BYD can improve its competitiveness by strengthening brand building.

Brand is one of the core elements of enterprise competitiveness, a strong brand can win the trust and recognition of consumers, improve sales and market share. BYD can increase investment in brand publicity and promotion, strengthen the shaping of brand image, and improve brand awareness and reputation. BYD can enhance its brand influence by cooperating with sports events and cultural events. In addition, BYD can also strengthen after-sales service, provide high-quality after-sales protection, and increase consumers' trust and loyalty to the brand.

3. BYD can improve its competitiveness by improving product quality and service quality.

Quality is the cornerstone of enterprise competitiveness, good product quality can improve consumers' desire to buy and satisfaction, increase market share. BYD can strengthen the quality control of the production process and implement total quality management to ensure the stability and consistency of product quality. BYD can also strengthen cooperation with suppliers to establish long-term and stable cooperative relationships to ensure the quality of raw materials and components. At the same time, BYD should also strengthen after-sales service, provide rapid response and satisfactory after-sales service, solve consumers' problems and needs, and enhance customer satisfaction.

4. BYD can improve its competitiveness by expanding into the international market.

The development of the international market can provide BYD with broader development space and opportunities, and improve the profitability and market share of the enterprise. BYD can enhance its technical strength and competitiveness by cooperating with internationally renowned automobile manufacturers to carry out technical exchanges and cooperative research and development. BYD can also increase international market promotion efforts, strengthen the understanding and research of the international market, according to the needs and characteristics of different countries and regions, product customization and market promotion.

In conclusion, BYD Company Limited can enhance its competitiveness by strengthening R&D and innovation, strengthening brand building, improving the quality of products and services, and expanding the international market. These initiatives will help BYD maintain its leading position in the field of new energy vehicles and achieve sustainable and healthy development.

THE INFLUENCE OF CORPORATE CULTURE ON EMPLOYEE SATISFACTION

Zhao Jing, *PhD student of Management, FEiM*

Scientific advisor: Brychko A.M., Associate Professor of Public Management and Administration
Sumy National Agrarian University

Corporate culture, as the sum of shared values, beliefs and codes of conduct within an organization, has always been a research hotspot in the field of organizational management. Employee satisfaction is an important index to measure employees' overall feelings about the work itself and the working environment, which directly affects employees' work enthusiasm, loyalty and work efficiency. Job satisfaction has been a popular area of study since the 1900s and is widely explored given its significant impact on workplace atmosphere and productivity [1]. Satisfaction is the answer to the difference between two questions: "How much?" And "How many should there be?" The difference between these two issues [2]. Job satisfaction can be defined as a function of the perceived relationship between what one wants from a job and what one thinks it provides or needs [3]. It is a pleasant or positive emotional state that stems from an evaluation of a person's work or work experience and reflects how employees feel about the organization from different perspectives [4].

In the context of economic globalization, the competition among enterprises is intensifying, and employee satisfaction plays a pivotal role in talent retention, thereby impacting the core competitiveness and market position of enterprises. Therefore, through studying employee satisfaction, enterprises can gain profound insights into employees' needs and expectations to provide them with a more conducive working environment, fairer compensation and benefits, as well as promising career development opportunities. This enables enterprises to identify deficiencies and loopholes in management promptly, allowing for timely adjustments and improvements in relevant strategies to enhance management efficiency. The study investigates the relationship between corporate culture and employee satisfaction not only helps enterprises understand employees' genuine thoughts and needs but also guides them in formulating more rational human resource management strategies to improve overall performance and market competitiveness.

Employees serve as the cornerstone of a company's daily operations, encompassing individuals across various roles from production line workers to office managers. Each individual plays an integral role in the intricate machinery of business, ensuring seamless execution through their expertise and diligent efforts. Devoid of employee contributions, the company's operations would come to a standstill.

Employees are the primary driving force behind enterprises' value creation and profit generation. They directly contribute to business revenue through product sales, service provision, and process enhancement. Simultaneously, employees' efforts and efficiency also impact enterprise cost control, thereby indirectly influencing profit levels. An efficient team of employees can generate greater value for the enterprise while enhancing its market competitiveness. Employees serve not only as executors of corporate operations but also as ambassadors of corporate culture and values. Their words and actions directly influence the image and reputation of the enterprise. A positive, professional, and efficient employee team can cultivate a favorable external image for the enterprise, attracting more customers and partners.

The measurement of employee satisfaction encompasses various aspects, including the work environment, job content, salary and benefits, career development opportunities, enterprise management practices, and other related factors. Employee satisfaction not only impacts employees' personal growth and happiness but also directly influences operational efficiency and long-term competitiveness of organizations. Firstly, employee satisfaction plays a pivotal role in enhancing work performance. Satisfied employees are more likely to exhibit enthusiasm towards their tasks, leading to increased engagement and productivity levels. Secondly, employee satisfaction is crucial for fostering employee loyalty. Highly satisfied employees tend to develop a strong sense of belongingness towards the company which results in higher levels of loyalty and reduced turnover rates. Lastly, employee satisfaction contributes significantly to shaping the corporate image as employees serve as important representatives of an organization; their level of satisfaction directly affects how the external world perceives the company. Satisfied employees are more inclined to communicate positive information about their employer thereby creating a favorable corporate image.

Corporate culture exerts a substantial influence on employee satisfaction, which reciprocally impacts the establishment and advancement of corporate culture. Consequently, enterprises should prioritize fostering a robust corporate culture to enhance employees' job satisfaction and loyalty, thereby facilitating long-term enterprise development. Simultaneously, enterprises should also attend to employees' needs and growth by providing an optimal working environment and ambiance along with ample career development opportunities, thus further augmenting employees' job satisfaction and sense of belonging.

DEVELOPMENT PATH OF ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE ERA OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Cui Xiaoping *PhD student of Management, FEiM*

Scientific advisor: Brychko A.M., Associate Professor of Public Management and Administration

Sumy National Agrarian University

With the rapid development of artificial intelligence technology, enterprise management is facing unprecedented challenges and opportunities. The emergence of artificial intelligence technology provides technical support for enterprise management informatization and digitalization. Artificial intelligence is yet another major revolution after the agricultural revolution and the industrial revolution. Artificial intelligence is of great significance to the development of informatization and digitalization of enterprise management. The application of artificial intelligence is fully penetrating into all aspects of the enterprise, putting forward new requirements for managers. Therefore, this paper mainly under the background of artificial intelligence enterprise management informatization, digital research, expounds the era of artificial intelligence enterprise management problems facing the development of informatization and digital, and from the employee information technology application ability, build intelligent platform and strengthen information security technology support three aspects put forward the corresponding development path. It is hoped that the research in this paper can provide reference for workers in relevant fields.

Due to the lack of professional talent support and professional technical guidance, many enterprises currently lack the understanding of the importance and value of the application of artificial intelligence, resulting in a low level of enterprise management informatization and digitalization. Therefore, this paper will analyze the development status and problems of enterprise management informatization and digitalization in the era of artificial intelligence, and discuss the application path of artificial intelligence technology in enterprise management informatization and digitalization, and the specific measures to promote its development.

In the era of artificial intelligence, enterprise management has been an unprecedented profound impact, mainly reflected in data analysis and decision support, business process automation, and wide application cases in different industries. 1.Data analysis and decision support

1.1 The rise of data-driven decision making. With the advent of the era of big data, enterprise management is gradually turning to the data-driven decision-making mode. Artificial intelligence technology enables managers to extract valuable information from massive amounts of data to provide more comprehensive and accurate support for decision-making. This data-driven management method helps to improve the scientific nature and accuracy of management.

1.2 The rise of intelligent decision-support systems. The development of artificial intelligence technology has driven the rise of intelligent decision support systems that can not only process structured data, but also understand and analyze unstructured data, such as text, images and speech. It provides managers with a more comprehensive and diversified information base, so that they can better understand market trends, competitive patterns and customer needs, so as to make more informed decisions.

1.3 Risk management and predictive analysis. The application of artificial intelligence in the field of risk management provides enterprises with accurate predictive and analysis capabilities. Through deep learning and pattern recognition of historical data, the AI system can identify potential risk factors and give early warning in advance, so that enterprises can better cope with uncertainties such as market fluctuations and supply chain interruption, and ensure the sustainable development of the business.

2. Business process automation

2.1 Data-driven automatic decision-making system. Another important aspect of business process automation is the data-driven automatic decision-making system. Based on ai algorithms and models, these systems can monitor each link in the business process in real time and make intelligent decisions according to the actual situation. For example, in the supply chain management, the system can automatically adjust the order volume according to the actual demand and inventory situation to realize the dynamic optimization of the supply chain.

2.2 Application of intelligent robots in business processes. Intelligent robot technology is an important part of business process automation. In manufacturing, robots can perform heavy production tasks; in customer service, virtual assistants can handle common problems; and in logistics, automated warehousing systems can enable efficient cargo management. The application of these intelligent robots enables enterprises to improve their efficiency and reduce their costs and improve their competitiveness.

2.3 Process optimization and efficiency improvement. The application of AI in business process automation has greatly improved the operational efficiency of enterprises. By automating repetitive and cumbersome tasks, enterprises can focus more of their human resources on innovative and strategic work.

At present, many enterprises have many problems in the process of informatization and digitalization construction, such as low technical level, low comprehensive quality of management personnel, etc., these problems tend to limit the improvement of enterprise informatization and digitalization level to a certain extent. Therefore, in order to promote the development of enterprise management informatization and digitalization, it is necessary to strengthen the training of employees' information technology application ability, build an intelligent platform for employees, but also to strengthen the information security technology guarantee, effectively promote the enterprise management informatization and digitalization to achieve high-quality development.

EXPLORING OPPORTUNITIES AND THREATS IN CHINA'S LAND MANAGEMENT

Zhang Jiachang, PhD Student, specialty "Management"
Mohylna L.M., Ph.D in Economics, Associate Professor
Sumy National Agrarian University

China's rural areas not only form the basis for agricultural activities, but also have enormous potential for development and advancement in various fields. The land resources in this region offer a wide range of opportunities that should be considered and exploited to achieve sustainable economic and social development. First, China's rural areas have significant potential for agricultural development. The country has long been one of the world's leading food producers, and increased use of modern agricultural technologies and improved tillage methods could increase yields and production. In addition, the development of rural tourism and rural services could provide an additional source of income for the rural population and help preserve traditional crafts and cultural values. Land resources also offer opportunities for the development of renewable energy. The abundance of open spaces in rural areas facilitates the installation of solar panels and wind turbines, which reduces dependence on coal energy and reduces emissions, thus contributing to the fight against climate change. It should be noted that land resources in rural areas can be used to create ecological reserves and recreation areas. The development of ecotourism and nature conservation can attract tourists and provide additional income for the local population. Land resources can also be used to create infrastructure and industrial zones. Locating factories and other businesses in rural areas can boost economic development and reduce rural unemployment. In summary, it can be concluded that land resources in rural China are a source of many opportunities for economic development, social advancement and sustainable development. The use of these resources should be considered in a sustainable and environmentally friendly manner to maximize their benefits to society and ensure the well-being of future generations. China's rural areas, while a source of great potential for development, face significant land resource threats. These threats not only undermine the sustainability of the agricultural sector, but also have a serious impact on the environmental and social situation in the region.

That is why land degradation is one of the main threats. The intensive use of soil for agricultural activities, as well as inefficient cultivation methods, can lead to soil erosion and loss of fertility. This threatens the productivity of agricultural land and can lead to lower yields and lower incomes for farmers. Another serious threat is the pollution of soil and water resources. Large quantities of chemical fertilizers and pesticides used in agriculture can leach into groundwater, polluting it and destroying ecosystems. This not only endangers the health of people who consume food from such land, but also degrades the quality of the soil for future use. The third major threat is the loss of biodiversity and natural ecosystems. The expansion of agricultural land and infrastructure is often accompanied by the destruction of forests, wetlands and other natural habitats, resulting in the loss of habitat for many species of animals and plants. In addition, growing competition for land resources can lead to social conflicts. Attempts to expand agricultural land at the expense of land used by local communities for living and production can cause disputes between different groups of people and lead to tensions in society. It should be emphasized that these threats pose a serious challenge to sustainable development. To effectively manage these resources, it is necessary to implement strategies to preserve soil, protect water resources, conserve biodiversity and promote social interaction and cooperation between different stakeholders. This is the only way to ensure sustainable rural development and preserve natural resources for future generations. Indeed, land management in China's rural areas is a critical aspect for ensuring sustainable development, economic growth and environmental conservation. A number of strategies and measures can help to effectively address the challenges associated with this aspect. In our opinion, we would like to focus on the main points:

- 1) strict legislation on land relations should be implemented. This includes the development and implementation of laws and regulations governing the use, protection and distribution of land resources. Such legislation should be clear, fair and effectively enforced to ensure that all stakeholders comply with it.

- 2) Increase investment in agriculture and rural development. Investments in new technologies, modern farming practices, infrastructure and education can improve the productivity and sustainability of the agricultural sector. It is also important to ensure access to credit and financial support for small farms and family farms.

- 3) Implementation of soil and water conservation programs. This includes erosion control measures, the use of biological methods of land cultivation, water conservation and ensuring their efficient use. Such programs can help to maintain soil fertility and prevent pollution of water sources.

- 4) developing a system for monitoring and controlling the use of land resources. The use of modern technologies, such as satellite imagery and geographic information systems (GIS), can help collect data on land use and detect any illegal activities in a timely manner.

In summary, improving land governance in rural China requires a comprehensive approach and the cooperation of all stakeholders. The path to sustainable development lies in the development and implementation of effective strategies aimed at preserving natural resources, increasing the productivity of the agricultural sector and improving the quality of life of the rural population.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Воробйов І.О., аспірант 1 року навчання, спеціальність «Менеджмент»
Могильна Л.М., к.е.н., доцент
Сумський НАУ

Інновації є необхідним елементом для успішного розвитку будь-якого підприємства в сучасному світі. Вони створюють унікальність, дозволяють вирішувати складні проблеми, забезпечують конкурентні переваги і забезпечують стійкість у змінному бізнес-середовищі. Розвиток і впровадження інноваційних рішень не тільки забезпечують підприємство здатністю витримувати конкуренцію, але й відкривають нові можливості для зростання та розвитку. По-перше, інновації стимулюють розвиток нових продуктів і послуг. Підприємства, які вкладають у дослідження та розвиток, можуть виводити на ринок нові та унікальні товари, які задовольняють потреби споживачів. Це дозволяє підприємствам привертати нових клієнтів, збільшувати свою частку на ринку та свої прибутки. По-друге, інновації дозволяють оптимізувати процеси виробництва та управління. Впровадження новітніх технологій та методів дозволяє підприємствам підвищувати ефективність виробництва, знижувати витрати та підвищувати якість продукції. Це допомагає підприємствам залишатися конкурентоспроможними на ринку та забезпечує їхню стійкість у галузі. По-третє, інновації сприяють розвитку внутрішнього потенціалу підприємства. Створення інноваційної культури та навчання працівників новим навичкам та методам дозволяє підприємствам привертати та утримувати висококваліфікованих спеціалістів. Це стимулює креативність, розвиває таланти та забезпечує постійний потік ідей для подальшого розвитку. Окрім цього, інновації можуть сприяти створенню стійкої конкурентної переваги для підприємства. Швидкі зміни у технологічному та соціальному середовищі вимагають постійного адаптування та вдосконалення бізнес-моделей. Підприємства, які активно впроваджують інновації, здатні швидше реагувати на зміни та виходити на нові ринки з високоякісними та конкурентоздатними продуктами.

Узагальнюючи, хочемо наголосити, що інновації є важливим інгредієнтом для успіху будь-якого підприємства. Вони стимулюють розвиток, сприяють ефективності та конкурентоспроможності, а також відкривають нові можливості для розвитку та зростання. Інвестування у інновації варто розглядати як стратегічний крок для будь-якого підприємства, оскільки вони створюють основу для тривалого успіху. Однак, щоб досягти максимального потенціалу інноваційної активності, підприємства повинні розуміти основні елементи цього процесу та шляхи покращення.

Першим ключовим елементом є створення сприятливої інноваційної культури в підприємстві. Це означає створення атмосфери, що сприяє креативності, відкритості до нових ідей та вільному обміну думками серед працівників. Керівники підприємств можуть досягти це шляхом організації стимулюючих заходів, навчання командної роботи та завдяки надання можливостей для особистого розвитку своїм співробітникам. Другим важливим елементом є налагодження механізмів для збору, оцінки та впровадження інноваційних ідей. Підприємства повинні мати таку атмосферу в колективі, яка б дозволила працівникам ділитися своїми ідеями, а також систему внутрішнього контролю та оцінки для вибору найбільш перспективних проєктів. Важливо також стимулювати співпрацю між відділами та залучати зовнішніх експертів для оцінки ідей та їх розвитку. Третім елементом є інвестиції в дослідження та розвиток (R&D). Підприємства повинні виділяти достатні ресурси для проведення наукових досліджень, впровадження новітніх технологій та постійного вдосконалення продуктів чи послуг. Інвестиції в R&D дозволяють підприємствам залишатися на передовій лінії технологічного прогресу та виходити на нові ринки збуту. Четвертим елементом є сприяння зовнішнім зв'язкам та партнерствам. Співпраця з університетами, дослідницькими установами, іншими підприємствами та стартапами може стати джерелом нових ідей, технологій та можливостей для спільного розвитку та впровадження інноваційних проєктів. Щоб покращити інноваційну активність, підприємства також повинні надати пріоритет відкриттю до інноваційного процесу на всіх рівнях управління, регулярно оцінювати ефективність своїх інноваційних зусиль та впроваджувати механізми для вдосконалення процесів, такі як програми стажування та навчання з інноваційного менеджменту.

Узагальнюючи, наголосимо, що розвиток інноваційної активності на підприємствах потребує комплексного підходу, який включає в себе залучення всіх рівнів управління та всіх відділів підприємства до процесу інновацій, створення сприятливого середовища для розвитку нових ідей, систематичний аналіз ринку та технологій, а також постійне вдосконалення внутрішніх процесів та механізмів управління. Крім того, важливо стимулювати креативність та ініціативу серед співробітників, надавати достатні ресурси для проведення досліджень та впровадження інновацій, а також активно впроваджувати зовнішню співпрацю та партнерства для обміну знаннями та ресурсами. Тільки такий інтегрований підхід може забезпечити ефективний розвиток інноваційної діяльності, що дозволить підприємствам зберігати конкурентні переваги та забезпечити стійке зростання в мінливих умовах.

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Линник В.О., студ 1м курсу, ФЕiМ
Науковий керівник: к.е.н., доцент Л. М. Могильна
Сумський НАУ

Одним з актуальних питань серед підприємств всіх форм власності, які займаються своєю господарською діяльністю на території України, є управління збутовою діяльністю. Від ефективності виконання цього завдання дуже залежить результат діяльності самої організації. Тому що, якщо підвищити ефективність господарської діяльності та фінансового стану організацій, то можна вирішити проблеми та спірні питання в системі управління збутовою діяльністю підприємств. У випадку недооцінки економічної категорії «збут» може з'явитися нерозуміння важливості значення збутової діяльності в практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Вчені-економісти пропонують декілька варіацій визначення поняття «збутова діяльність». Для одних – це «розподіл», «збут» або «товарорух», для других – продаж або заключна стадія діяльності підприємства. А деякі взагалі, роз'яснюють це поняття в широкому розумінні, розкриваючи при цьому вищезгадані поняття та їх сутність. На мою думку, найбільш вдало, збутову діяльність можна охарактеризувати як систему, що охоплює такі процеси як: планування обсягу реалізації товарів, беручи до уваги рівень прибутку; пошук найвигіднішого постачальника (покупця); торги, встановлення ціни згідно якості товару та його попиту; маркетинг.

Управління збутовою діяльністю та збутовою політикою прогнозує інтеграційні процеси в роботах таких підсистем управління торговельним підприємством як маркетингове стратегічне планування, політика комунікацій (управління збутовими ринками), політика товару, політика ціни, управління потенціалом збуту, управління ризиками збуту, підсистема маркетингового аудиту та контролю над збутом.

Найбільш важливим етапом процесу управління збутовою політикою варто вважати маркетингове планування збутової діяльності. Варто зазначити, що це відбувається через те, що ефективність планування дуже впливає на майбутній результат підприємницької діяльності та місця підприємства на ринку. Вважати, що маркетинг як метод та інструмент збуту використовується лише для пошуку та вибору споживача продукції, яку підприємство реалізовує або може реалізувати, є дуже помилковим рішенням. Даний висновок не властивий розвиненому рівню ринкових відносин. Виробництво лише для збуту товарів є причиною безперестанної неузгодженості попиту із пропозицією, а також кризи більшого виробництва від потрібної кількості. Результатом такої думки є часткова або повна відмінність зовнішнього вигляду і виробничих характеристик товару з дійсними потребами ринку.

Планування збутової діяльності підприємства полягає у тому, щоб продукт доставити продукт у потрібне місце, потрібній кількості та потрібної якості. Даний процес створює майбутнє підприємства у сфері збуту. При цьому він враховує зміни зовнішнього середовища та тримає орієнтир на задоволення потреб ринку.

Прогнозування збуту є невід'ємною частиною для планування бізнесу в багатьох компаніях. Прогнозування використовується одним з найбільших інформаційних інструментів, що застосовуються керівниками підприємства для затвердження планів збуту первинною інформацією утворення схем оплати праці й оцінювання діяльності робітників.

Під прогнозуванням збуту розуміють метод, в котрому беруть участь як минулий досвід, так і сучасні домисли щодо майбутнього, для того щоб визначити його. Він передбачає постійне спостереження за ринком, функціональність та довогостроковість участі підприємства в ньому, докладний аналіз усіх можливостей та загроз маркетингової діяльності, а також переваг і недоліків сфери управління збутом підприємства. Метою прогнозування збуту рахують пророкування виникнення потреб, які відрізняються від сучасних, зміни в їх перевагах, складових частин попиту, головних причин купити і т. ін. Прогноз збуту – вирішення яку саме продукцію підприємство збирається продати, беручи до уваги існуючу взаємозв'язків, потенціалу ринку і особистих перспектив.

Групи чинників, від дій яких залежить прогнозування збуту: контрольовані (ціна, розподільчі канали, просувна система, товарна характеристика, політика підприємства щодо товару); неконтрольовані (економічний стан, інфляційні темпи, процент від ставки, зміни в демографії, споживчі смаки, конкуренція, галузевий стан). Враховуючи ці фактори, прогнозування збутової політики маємо брати до уваги підприємницькі можливості щодо керування чинниками на які можна впливати і пристосування до дії незмінних чинників.

Таким чином, система управління збутовою діяльністю є основною метою маркетингу та заключним комплексом діяльності промислового підприємства, щодо реалізації товару споживачу. У практиці комерційної діяльності підприємства велике значення має своєчасне й економічно грамотне виконання збутових функцій. Навіть невеликі відхилення від запланованих робіт можуть мати негативні для підприємства наслідки.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Пасько А. В., здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Сумський НАУ

Актуальна модель розвитку людського потенціалу в рамках підприємств наразі не відповідає потребам у кількісних та якісних характеристиках трудових ресурсів. Спостерігається тенденція до депопуляції, старіння населення, міграції через бідність або війну в Україні кваліфікованих робочих працівників у інші держави, за кордон, маргіналізації підготовлених робочих кадрів, невідповідних умов роботи, відсутності мотиваційних стимулів для професійного зростання та розвитку на більшості вітчизняних підприємств та організацій. Застарілі форми керівництва, організації праці, застарілі технології виробництва й саме технічне оснащення, низька адаптація до ринкових умов праці, руйнування соціальної інфраструктури сприяють закріпленню перерахованих негативних явищ. Тому вирішення питань ґрунтового переструктурування сучасної організаційно-економічної системи кадрової політики та забезпечення ефективності управління персоналом підприємств стає особливо актуальним.

Враховуючи різноманітність досліджень у зазначеній сфері, проблема розробки організаційно-економічного інструментарію для забезпечення ефективності управління персоналом та наукові підходи до оцінювання його актуального рівня залишаються недостатньо представленими та вивченими. Для цього необхідно залучити використання сучасних аналітико-діагностичних методів, щоб обґрунтувати та змодельовати управлінські рішення щодо формування та оцінювання існуючих і потенційних можливостей, а також для підвищення ефективності використання кадрових ресурсів на підприємствах. Українська економіка має значний трудовий потенціал, який виступає однією з основних переваг у сфері професійної конкуренції. Даний потенціал є ключовим фактором для досягнення активного відновлення та розвитку вітчизняної економіки. Маючи на меті ефективне використання трудового потенціалу, необхідно зосередити зусилля на підвищенні продуктивності праці людей та в цілому модернізації економіки, що призведе до її розвитку. Персонал підприємства - це всі співробітники, які працюють в даній організації. Це включає у себе керівників, фахівців, робітників та інший персонал, який забезпечує роботу підприємства. Вони відповідають за виконання поставлених завдань, спілкування з клієнтами, управління ресурсами та бізнес-процесами. Ефективність роботи підприємства в значній мірі залежить від якості та компетентності персоналу.

Організаційно-економічне забезпечення ефективності управління персоналом підприємства є важливим аспектом успішної діяльності будь-якої компанії. Для досягнення успіху у цій сфері важливо враховувати ряд ключових аспектів: забезпечення адекватної кількості та якості персоналу. Це включає в себе правильний підбір кандидатів, їх навчання та розвиток, а також забезпечення мотивації та задоволеності працівників. Розроблення та впровадження ефективних систем управління персоналом. До цього входить розробка структури організації, розподіл обов'язків та відповідальності, а також встановлення чітких процедур та політик у сфері управління персоналом. Визначення та забезпечення оптимального рівня оплати праці. Важливо встановлювати справедливу та конкурентоспроможну систему оплати, яка відповідає якості та обсягу виконаної праці. Постійний моніторинг та аналіз результатів управління персоналом. Це дозволяє вчасно виявляти проблемні ситуації та приймати відповідні заходи для їх вирішення.

Організаційно-економічне забезпечення персоналу - це комплекс заходів, спрямованих на ефективне управління людськими ресурсами в організації. Цей процес включає в себе планування, найм, розвиток, оцінку та утримання персоналу з метою забезпечення оптимальної працездатності та задоволеності працівників. Організаційно-економічне забезпечення персоналу включає в себе ряд аспектів, таких як стратегічне управління персоналом, аналіз ринку праці, формування зарплатніх витрат, планування вакансій, оцінка результативності працівників та інші аспекти управління людськими ресурсами. Ефективне організаційно-економічне забезпечення персоналу допомагає організації залучати та утримувати висококваліфікованих співробітників, підвищує їхню продуктивність та задоволеність роботою, що у свою чергу сприяє досягненню стратегічних цілей компанії.

Організаційно-економічний інструментарій персоналу - це набір методів, прийомів та інструментів, які використовуються компаніями для управління персоналом з точки зору організаційних та економічних цілей. Один із можливих інструментів - це впровадження системи навчання та розвитку для підвищення кваліфікації персоналу і підготовки його до нових викликів. Крім того, в компаніях можуть застосовуватися системи мотивації персоналу, такі як бонусні програми, премії за досягнення цілей та інші стимули для підвищення продуктивності працівників. Важливо також вивчити індивідуальні цілі та плани персоналу для кращого взаєморозуміння та підтримки їхнього професійного розвитку. Це допоможе не лише залучити талановитих співробітників, але й зберегти їх у компанії на тривалий термін. Застосування організаційно-економічного інструментарію персоналу сприяє підвищенню ефективності роботи колективу та досягненню стратегічних цілей підприємства.

THEORETICAL ASPECTS OF INNOVATIVE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE ECONOMY

Xu Tian, PhD student (Management)

Scientific adviser: associate professor Liudmyla Dashutina

Sumy National Agrarian University

In the current era of globalization, enterprises are presented with both unprecedented opportunities and challenges due to advancements in technology and the internet. As markets become more interconnected, competition intensifies, necessitating a reevaluation of economic management practices. To navigate these complexities, enterprises must innovate in economic management. Here are the fundamental requirements for such innovation.

I. Adaptation to Market Dynamics. Enterprises must align their economic management systems with prevailing market conditions. As business activities evolve, so do the requirements for effective economic management. The traditional models may no longer suffice in the face of rapid social and economic changes. Therefore, it is imperative to develop refined, scientific, and comprehensive management systems tailored to the specific needs and realities of the enterprise.

II. Innovative Management Modes. Economic management practices should evolve in tandem with market dynamics. Innovation should permeate every aspect of economic management, particularly in embracing new economic models. This entails the establishment of modern risk management systems to monitor and mitigate risks across various business processes such as investment, credit, sales, and trading. Additionally, robust economic risk prevention plans, encompassing tax planning, financing strategies, and risk control measures, are essential for ensuring the enterprise's sustainable growth.

III. Development of Management Teams. The success of economic management hinges on the competence and commitment of the management team. Every staff member plays a pivotal role in implementing and innovating economic management practices. Therefore, investing in the continuous development of the team's theoretical knowledge, professional skills, and ideological outlook is crucial. A high-quality management team fosters improved economic management practices and enhances the enterprise's resilience to internal and external risks.

IV. Optimized Resource Allocation. Effective resource management is paramount for enhancing economic management. Enterprises must streamline inventory control, optimize resource allocation, and implement credit management methods for production materials and consumables. Scientific scheduling of material demand and efficient allocation and management of resources are essential for improving economic management efficiency.

V. Robust Internal Audit Mechanisms. To ensure the integrity and safety of economic management practices, enterprises need robust internal audit supervision. Through comprehensive and in-depth audits, enterprises can assess the flow, destination, necessity, and rationality of various economic activities, thereby identifying and mitigating potential risks. A stringent audit process strengthens the enterprise's economic management system and safeguards against financial irregularities.

In conclusion, modern enterprises must prioritize economic management innovation to achieve sustainable growth and competitiveness. By adapting to market dynamics, embracing innovative management practices, nurturing competent management teams, optimizing resource allocation, and implementing robust internal audit mechanisms, enterprises can enhance their economic management efficiency and pave the way for continued success in a globalized marketplace.

НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ НА КОРИСТЬ БІЗНЕСУ

Западенко В.О., аспірант 1 курсу спеціальності 073 «Менеджмент»

Науковий керівник – д.е.н., професор Сохань І.В.

Сумський НАУ

В Україні сонячна енергетика активно розвивається з 2010 року. У 2014 році у зв'язку із змінами в законодавстві інтерес до цієї галузі зріс навіть серед пересічних громадян. На той момент ККД сонячних панелей становив 15%. Сьогодні він сягає 20%, а іноді навіть 22%. На перший погляд може здатися, що ці кілька процентних пунктів істотно не впливають на підвищення ефективності, але якщо прийняти початкові 15% за 100%, то можна відзначити досить потужний стрибок у розвитку. Однак, дивлячись на світові тренди сонячної енергетики через призму українського бізнесу, українцям немає сенсу відмовлятися від традиційних панелей на користь нових розробок.

Кремнієві фотомодулі є досить ефективними, враховуючи географічне положення України та природні умови. Ці сонячні електростанції є більш економічно вигідними для бізнесу, враховуючи їх швидку окупність і тривалий термін служби. Для українського бізнесу використання сонячних електростанцій – це не лише спосіб отримати доступ до альтернативних джерел енергії, знизити витрати та продемонструвати корпоративну відповідальність за збереження навколишнього середовища. Які ж виклики та перешкоди стоять на шляху сучасного сонячного прогресу та які інноваційні рішення вже існують для підвищення ефективності перетворення сонячного світла в електроенергію?

Незважаючи на зростання попиту серед підприємців на встановлення сонячних станцій, існують певні перешкоди, які стримують розвиток цього сектора в Україні. По-перше, з сонячною енергією досі пов'язують міфи. Багато організацій не розуміють принципів роботи та потенціалу систем сонячної енергії. По-друге, хоча вартість сонячних систем з часом знижується, їх встановлення все ще вимагає значних початкових інвестицій. Щоб зробити сонячну енергію доступнішою для ширшого кола споживачів, необхідно розробити фінансові інструменти та мотиваційні заходи. Наприклад, запущено Net Billing. Це дозволяє продавати надлишок енергії державі та використовувати виручені кошти для її викупу, коли це буде потрібно в майбутньому. Крім того, наразі перешкодою є відсутність економічно ефективних і надійних систем зберігання енергії. Такі системи дозволять використовувати сонячну енергію навіть в умовах можливого блекауту.

Хоча сонячні панелі вже є важливим джерелом вироблення відновлюваної енергії, вони все ще мають потенціал для вдосконалення: хоча величезна кількість сонячної енергії потрапляє на фотоелектричний модуль, лише 23% її перетворюється, а 77% залишається невикористаними. Виробники прагнуть збільшити цей відсоток шляхом дослідження нових матеріалів і розробки нових типів систем. Наприклад, вже використовуються двосторонні модулі. Однак насправді вони підвищують ефективність лише на частки відсотка. Наступна проблема стосується зберігання отриманої енергії. Бувають ситуації, коли надходить багато енергії, але зараз такий обсяг не потрібен. Це може знадобитися пізніше протягом дня. Таким чином, виникає питання: як збалансувати і зберегти цю енергію з мінімальними витратами? Третя проблема – інтеграція сонячних електростанцій з існуючою інфраструктурою, включаючи атомну та вітрову енергію.

Процес удосконалення сонячних панелей і електростанцій на світовому рівні триває. Більшість удосконалень у сфері сонячної енергетики відбувається за рахунок пошуку нових матеріалів і підвищення властивостей вже існуючих шляхом додавання різних сполук і домішок. Дослідники постійно експериментують із новими конструкціями, такими як зміна точок з'єднання або розміщення пластин. В даний час кремній служить основою для всіх фотоелектричних модулів, але вчені намагаються знайти кращий матеріал. Існують і більш ефективні альтернативи, але вони нестійкі під сонячними променями і швидко втрачають свої властивості. Однак серед останніх успішних знахідок хотілося б відзначити матеріал під назвою перовскіт. Вперше він був використаний у сонячних батареях у 2009 році, і з того часу почалися подальші дослідження та вдосконалення технології на основі перовскіту. У 2020 році такі сонячні батареї досягли рекордно високої ефективності перетворення в 25,5%. За прогнозами, перовскітова технологія буде не тільки ефективнішою, але й дешевшою. Ще одна технологія, про яку варто згадати, — двосторонні панелі, які можуть збирати сонячну енергію з обох сторін. Ця система вигідна для країн з великою кількістю снігу або піску, які можуть відбивати сонячні промені від землі всередину панелі. Тонкоплівкові сонячні панелі також є ще одним помітним проривом. Ці панелі мають спеціальне кремнієве покриття, що дозволяє їм мати гнучку форму на відміну від традиційних кристалічних. Крім того, вони практичні в пустелях, де немає проблем із кількістю сонячного світла, але трапляються піщані бурі. Тонкоплівкові панелі можна покрити спеціальним матеріалом, який полегшує здування піску з поверхні.

КОНЦЕПЦІЯ GREEN DEAL ЯК ВЕКТОР РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Бевз М.О., аспірант 1 курсу спеціальності 073 «Менеджмент»
Науковий керівник д.е.н., професор Сохань І.В.
Сумський НАУ

Збільшення викидів CO₂ призводить до зміни клімату та погіршення навколишнього середовища. Якщо такого газу в надлишку, це створює парниковий ефект – сонячне випромінювання проходить через атмосферу, але повертає менше енергії. Чим більше парникових газів, тим більше нагрівається поверхня Землі. Через це змінюється клімат, занадто швидко тане лід, змінюється тваринний і рослинний світ. Головною метою концепції є скорочення викидів парникових газів до «максимального мінімуму». Хіба це можливо?

Один зі способів зупинити це – використовувати відновлювані джерела енергії. Це зменшить викиди CO₂ і забезпечить «чистішу» енергію для потреб людини. Тому підприємства, які встановлюють сонячні електростанції, приєднуються до цілей сталого розвитку, коли йдеться про покращення якості навколишнього середовища за допомогою альтернативних джерел енергії. Крім того, з 2023 року ЄС запровадить першу фазу Механізму коригування вуглецевих кордонів (Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM) – тарифу на використання вуглецевих викидів в бізнесі. Це стосується великих груп товарів: цементу, електроенергії, хімічних добрив, чавуну та сталі, алюмінію.

В Україні в 2021 розроблена концепція Ukraine Green Deal, згідно з якою Україні для початкового переведення промисловості на 10% використання альтернативної енергетики вистачить інвестицій на рівні 5% ВВП на рік (6,7 млрд євро). Очікується, що державне фінансування декарбонізації досягне 3% ВВП на рік (4 мільярди євро). Є обґрунтовані прогнози виведення з експлуатації майже всіх вугільних і атомних блоків через 20 років, починаючи з 2030 року. Але уряд так і не сформував свою позицію щодо розвитку енергетики в довгостроковій перспективі на 30 років вперед. Наразі невідомо, в якому обсязі та з яких джерел держава фінансуватиме перехід до безвуглецевої економіки. Погіршують процес переходу до зеленої економіки дворічні військові дії на території України, часткова окупація ТЕЦ та АЕС, знищена Каховська ГЕС та зруйновані інші енергетичні потужності.

План декарбонізації міг би бути таким: прийняти чітку стратегію розвитку енергетики до 2050 року та створити фонд декарбонізації, збільшити вартість викидів CO₂, запустити аукціони для нових проєктів альтернативної енергетики та створити маневрові потужності. Розширення експортного потенціалу компаній може відбуватися за рахунок сонячної генерації. Чим швидше компанії перейдуть на відновлювані джерела енергії, тим швидше вони зможуть адаптувати виробництво до експортних вимог ЄС. Тому ми матимемо зростання експорту. Акциз на реалізацію електроенергії з відновлюваних джерел становитиме 3,2%.

Вітчизняні виробники зобов'язані купувати дозволи на викиди через Європейську систему торгівлі викидами (ETS). Імпортерам доведеться купувати сертифікати вуглецевого сліду, який залишає їхня продукція.

Україна постачає 5% усього імпорту в ЄС алюмінію, 13% цементу, близько 20% чавуну та сталі. Це виробництво зі значним залишковим вуглецевим слідом. За прогнозами, третина нашого експорту до ЄС впаде.

Це драйвер майбутньої промисловості та аграрного сектору України. А використання сонячної енергії для сільського господарства є найвигіднішим. Часто виникають труднощі з електропостачанням сільської місцевості; виникають раптові та тривалі відключення електроенергії через недостатню потужність у мережі або через погодні явища. Крім того, енерговитрати будь-якої ферми надзвичайно високі, але сонячна енергія здатна їх оптимізувати. Тому що сільськогосподарські підприємства мають багато вільних площ і великі площі дахів, стін будинків і господарських будівель для встановлення сонячних панелей. Це дозволяє отримувати та накопичувати великі обсяги електроенергії для енергозалежності сільськогосподарських підприємств.

Отже, обираючи Зелену угоду, Україна інтегрується в загальноєвропейську компоненту «зеленого курсу», що пришвидшить процес перетворення економіки Європи на більш вуглецево-нейтральну, забезпечуючи економічне зростання та сталий розвиток. Така екологізація вигідна й пересічним українцям. Це впливає на покращення міського середовища, зниження захворюваності та створення нових зелених робочих місць, а в комплексі все перелічене формуватиме екологічну свідомість населення.

GREEN FINANCE REGULATION IN BUSINESS IN CHINA

Xie Fei, PhD Student of 073 Management
Supervisor – D.Sci in Management Inna Sokhan
Sumy National Agrarian University

The 2016 Paris Climate Agreement provided for the establishment of Nationally Determined Contributions (NDCs). According to this agreement, countries can set the amount of contribution at their own discretion, so countries with more ambitious climate goals may face the process of transferring production to the territory of countries with less ambitious goals for reducing greenhouse gas emissions (the so-called spillover), but these emissions may return along with imported goods. Such a spillover occurs as a result of the different cost per ton of greenhouse gas emissions, which is included in the cost of goods by manufacturers in different countries. The more ambitious the country's climate goals, the higher the price of one ton of emissions, which directly affects the cost of production. In order to prevent the flow of greenhouse gas emissions, the developed countries of the world began to develop and implement border restrictions on imported products with a high carbon content. SVAM became one of the first large-scale equalization mechanisms. However, the introduction of similar mechanisms is already being actively discussed by all G7 countries, and similar ones are emerging.

On July 4, 2021, the European Commission published a package of twelve "Fit for 55" initiatives, the purpose of which is to continue and deepen the course of reducing emissions in the EU by 55% by 2030, which was started earlier. This package includes reform of the Emissions Trading System (ETS), a review of the Renewable Energy Directive, stronger emissions requirements for new cars and more.

CBAM is likely to function as a mirror image of the EU Emissions Trading System (ETS), the world's largest carbon market. Under such a "notional ETS," importers of carbon-intensive goods pay a levy calculated on the basis of the amount they would have had to pay if they had been subject to European carbon laws in the first place. The price of emissions allowances under the ETS is already rising in anticipation of stricter climate targets.

In Brussels, it is believed that developing a CBAM in accordance with the requirements of the World Trade Organization (WTO) is difficult, but realistic. However, there are other issues that Europe needs to resolve in order to implement the mechanism, from political to technical. In particular, the determination of the amount of carbon emitted during the production of goods, and methods of crediting non-EU countries. But in order to become law, the scheme must be approved by the European Parliament and member states. The process involves negotiations that could last up to two years, meaning that the mechanism for regulating carbon borders will not actually start until 2023.

The Commission has repeatedly stressed that the introduction of CBAM will mark the end, or at least the phasing out, of the free carbon allowances currently granted to businesses. Retaining these benefits would render the CBAM incompatible with WTO rules. The industry wants to kill two birds with one stone, saying free permitting should continue. This issue will be one of the most serious obstacles in the negotiations on the final format of the instrument.

China has asked the EU to justify the introduction of a carbon border adjustment mechanism (CBAM), which is likely to lead to a challenge to the carbon tax in World Trade Organization courts. China insists that the CBAM does not comply with global trade rules. China has committed to peak carbon emissions by 2030 and carbon neutrality by 2060. China is under pressure to achieve the first goal before 2030. However, the Chinese government remains cautious about revising the nationally determined contribution, saying economic development is also important to them.

Note that the Chinese CCER scheme is designed to work in tandem with the national ETS (Emissions Trading System). This is a program where projects that reduce or capture carbon emissions can receive matching credits. Companies have the option to use CCERs to offset 5% of their annual emission reduction commitments.

At the 2023 climate conference, there was also criticism of some aspects of the scheme's credit generation and the potential for double counting of climate mitigation outcomes. China will set its climate goals based on its own pace of technological and economic development.

According to forecasts of S&P Global, from 2026 to 2040, China will export 868.94 million tons of goods subject to the CBAM, 42% of which are metallurgical products, 6% - aluminum. Platts on December 1 estimated EU allowances for December 2023 at €72.49/t (\$78.89) CO₂ equivalent. At the same time, the price of emissions in China was 71.84 yuan per ton (\$10.1) on November 24, according to the Shanghai Energy and Environment Exchange.

China's metallurgists see CBAM as a new trade barrier for Chinese exports. In particular, the Chinese Metallurgical Industry Association noted that the mechanism does not take into account the difference in the stages of development of different countries

ОГЛЯД СВІТОВИХ ТЕХНІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В СЕРВІСІ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Лузан Є.С., аспірант 1 курсу спеціальності 073 «Менеджмент»

Науковий керівник: д.е.н., професор Сохань І.В.

Сумський НАУ

Сценарій чистих нульових викидів (NZE) запроваджений ЄС до 2050 року. Хоча більшість скорочень викидів CO₂, необхідних до 2030 року, можна досягти за допомогою доступних на ринку технологій, шлях до 2050 року залежить від технологій, які ще не готові до широкого впровадження, але мають стати доступними цього десятиліття, особливо в секторах, які важко декарбонізувати такі як важка промисловість і міжміський транспорт.

За 2020-2023 роки технологічна готовність просунулася в таких ключових сферах, як батареї деяких електромобілів (EV), виробництво водню з низьким рівнем викидів і уловлювання вуглецю у виробництві цементу.

Так, наприклад, витрати на інновації зростають через державні та корпоративні бюджети на дослідження та розробки в галузі енергетики (НДДКР) або інвестиції венчурного капіталу (ВК) у стартапи чистої енергії – незважаючи на глобальну енергетичну та макроекономічну кризу, вторгнення Росії в Україну та довгий хвіст пандемії Covid-19.

Основні політичні зміни, такі як Закон про зниження інфляції в Сполучених Штатах, Закон про нульову чисту промисловість у Європейському Союзі та 14-й п'ятирічний план, який уже діє в Китаї, можуть значно прискорити інновації та підвищити конкурентоспроможність докомерційних технологій світу, але надмірний акцент на внутрішніх стратегіях також може створити перешкоди для обміну знаннями.

Прогрес у розгортанні технологій чистої енергії був дуже швидким у 2022 році, враховуючи навіть те, що багато компонентів ще не повністю задіяні на глобальному рівні. Імпульс до економіки чистої енергії явно прискорюється. Ось деякі основні моменти 2022 року:

- Продажі електромобілів зросли на 55%, досягнувши рекордної позначки в понад 10 мільйонів. І вперше в історії оголошених виробничих потужностей для акумуляторів для електромобілів достатньо, щоб задовольнити очікуваний попит у 2030 році.

- Збільшення ядерних потужностей зросло на 40%, навіть після анексії росією такого потужного гравця як АЕС в Енергодарі. Хоча в сценарії Net Zero потрібне й більше введення потужностей, зростання в 2022 році є явним кроком вперед після того, як збільшення потужностей залишалося стабільним з 2019 по 2021 рік.

- Теплові насоси пережили ще один рекордний рік із зростанням продажів на 11%. Це близько до 15% середнього сукупного річного зростання, необхідного для повного узгодження зі сценарієм чистого нуля.

- Встановлена потужність електролізерів зросла більш ніж на 20%, тоді як потужність виробництва електролізерів зросла більш ніж на 25%. Ще більший прогрес, ймовірно, ще попереду — виходячи з поточної серії проектів, що розробляються, і очікуваних дат їх експлуатації, потужність електролізера може досягти майже 3 ГВт до кінця 2025 року, тобто більш ніж чотириразове збільшення загальної потужності порівняно з 2022 роком.

- Енергоефективність економіки світу в цілому зросла більш ніж вдвічі порівняно з минулим роком. Це позитивний крок вперед після кількох років відносної стагнації.

Прогрес відбувається швидше в тих частинах енергетичної системи, для яких уже доступні чисті технології та витрати швидко падають, наприклад, для виробництва електроенергії та легкових автомобілів. Але повний перехід до нульових викидів вимагатиме декарбонізації всіх сфер виробництва та використання енергії. Потрібні швидкі інновації, щоб вивести на ринок чисті технології, зокрема для тих частин енергетичної системи, де викиди важче вирішити, наприклад, важка промисловість і міжміський транспорт. За останні кілька років було зроблено позитивні кроки вперед щодо інновацій, але потрібне прискорення, щоб незабаром перейти до розгортання нових технологій з низьким рівнем викидів у цих областях.

Перехід також відбувається з різною швидкістю в різних регіонах і секторах. Наприклад, майже 95% продажів електромобілів у 2022 році припало на Китай, США та Європу. Тим часом, майже 75% діючих і запланованих потужностей уловлювання вуглецю знаходяться в Північній Америці та Європі. Таким чином, глобальна оцінка того, що технологія «на правильному шляху», не означає, що вона на правильному шляху в усіх країнах, і, навпаки, технологія, яка «не на правильному шляху» у всьому світі, може прогресувати швидше в деяких конкретних країнах. Для поширення прогресу на всі регіони, особливо на країни з ринками, що розвиваються, і економіки, що розвиваються, необхідні посилення міжнародного співробітництва та ефективна розробка політики.

РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БЕЗВУГЛЕЦЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

Поповський В.Г., аспірант 2 курсу спеціальності 073 «Менеджмент»

Науковий керівник: д.е.н., професор Сохань І.В.

Сумський НАУ

Сьогодні Європейський Союз та інші великі економіки стикаються з двома серйозними проблемами для сталого розвитку в довгостроковій перспективі: викиди, пов'язані з глобальною зміною клімату, і дефіцит державного сектора, пов'язаний як з циклічними, так і структурними джерелами, включаючи загрозливі демографічні зміни. У той же час вони стикаються з короткостроковими проблемами нестабільності фінансового ринку та економічної анемії. Як результат - пошук рішень, які могли б стимулювати економічне зростання в найближчій перспективі, а також допомогти закласти основи для економіки з низьким вмістом вуглецю.

З 2008 року ми спостерігаємо сплеск «зеленої конкурентоспроможності», що може мати два значення. Однією з них є підвищена увага у національній політиці щодо клімату та навколишнього середовища до підтримки конкурентоспроможності галузей, схильних до торгівлі, багато з яких уже були ослаблені глобальним економічним спадом, а також довгостроковими тенденціями глобальної конкуренції. Інший – майже конкуренція між країнами за просування політики чистої енергії та інвестицій як стратегії зростання, прагнучи створити нові сфери конкурентоспроможності, що повинні з часом неухильно зростати та робити внесок у зниження вартості технологій чистої енергії.

Європейський Союз є світовим лідером у сфері політики пом'якшення наслідків, і його Директива 20/20/20 є, мабуть, найбільш далекосяжною угодою щодо скорочення викидів парникових газів і сприяння поновлюваній енергії (ЄС 2009). На додаток до встановленої Системи торгівлі викидами (ETS) для основних джерел викидів CO₂, багатонаціональна директива також вимагає від держав-членів запровадити свою власну національну політику для досягнення цільового 20-відсоткового збільшення частки відновлюваної енергії та цільового 20-відсоткового підвищення ефективності енергетики до 2020 року.

Однак Європейський парламент не лише посиляється на досягнення цільових показників CO₂ як на обґрунтування підтримки відновлюваної енергетики. Швидше, він також вказує на необхідність: «сприяння безпеці енергопостачання, сприяння технологічному розвитку та інноваціям і надання можливостей для працевлаштування та регіонального розвитку, особливо в сільських та віддалених районах..., [збільшення] експортних перспектив, соціальної згуртованості. і можливості працевлаштування...[для малих] незалежних виробників енергії» (ЄС 2009). Головною проблемою енергетичної безпеки для Європи є її залежність від імпортованого природного газу, особливо з Росії, що призвело до перебоїв у постачанні після повномасштабного вторгнення Росії на територію України на початку 2022 року. Хоча відновлювані джерела, такі як вітер і сонце, пропонують певні перспективи для зменшення вразливості до зовнішніх потрясінь пропозиції енергії економіці, вони також мають свою власну вразливість, що виникає через їх природну періодичність. Отже, побудова стабільної системи електропостачання, здатної керувати переривчастими джерелами живлення, потребуватиме додаткових інвестицій в інфраструктуру, як-от інтелектуальні мережі.

Незважаючи на ці зобов'язання, можна було легко очікувати, що нещодавня світова фінансова криза придушить амбіції щодо чистої енергії. Натомість, принаймні спочатку, криза, ймовірно, сприяла збільшенню державних інвестицій у низьковуглецеві енергоефективні проекти. Політична відповідь ЄС, окрім підтримки банківського сектору, який став епіцентром фінансової кризи, полягала в запровадженні агресивного пакету фіскальних стимулів у розмірі 5% ВВП у джерела відновлювальної енергетики (ЄС 2009). Експансіоністська фіскальна політика є звичайною реакцією на стимулювання сукупного попиту в економіці, яка перебуває в період рецесії. Що було незвичайним у світовій реакції на рецесію 2008-2010 років, так це частка стимулів, спрямованих на «зелені» витрати, які також переслідують екологічні цілі (Barbier 2011). У всьому світі 16% стимулюючого фінансування було спрямовано на екологічні проекти (HSBC 2009); ЄС виділив 59% своїх стимулів на зелені проекти, тоді як окремі країни-члени та США виділили в середньому близько 11% своїх пакетів стимулів.

«Зелені» витрати можна розділити на три основні напрямки програми: 1) енергетика з низьким вмістом вуглецю, включаючи підтримку відновлюваних джерел енергії (геотермальної, гідроенергії, вітрової та сонячної), ядерної енергетики, а також уловлювання та поглинання вуглецю; 2) енергоефективність, включаючи модернізацію будівель, покращення електричної мережі, ефективність палива транспортних засобів, громадського транспорту та залізниць; 3) інші заходи щодо захисту навколишнього середовища, такі як управління водою та відходами. Витрати включали як прямі витрати, так і податкові кредити, які були додатковими до запланованих видатків.

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Шпетний В.В., аспірант 1 року навчання, спеціальність «Маркетинг»

Турчина С.Г., к.е.н., доцент

Сумський НАУ

У сучасному постіндустріальному суспільстві, проникаючи у всі сфери суспільного життя, чільне місце посідає інформація і знання. Інтелектуальні ресурси для економіки стають однією з основних рис, що характеризують її як економічну інфраструктуру. Малий бізнес відіграє одну з ключових ролей у розвитку сучасної економіки, він є основним джерелом податкових зборів, створює робочі місця та виконує безліч інших важливих функцій. Тому розвинена та стабільна сфера малого бізнесу, сприятливо позначиться на розвитку держави. Зважаючи на це, підприємствам малого бізнесу важливо впроваджувати нові ресурси, а саме - необхідно розвивати та збільшувати інтелектуальний капітал.

Для початку варто дати більш повне визначення поняття інтелектуального капіталу, Т. Стюарт, у своїй роботі «Інтелектуальний капітал - нове джерело багатства організації», визначає його як «інтелектуальний матеріал, що включає в себе знання, досвід, інформацію, інтелектуальну власність... Це колективна розумова енергія. Сучасні економісти визначають інтелектуальний капітал, як певну сукупність технічних, гуманітарних, природних властивостей, що можуть бути використані бізнесом та приносити ефект. Іншими словами, інтелектуальний капітал - це всі знання та інформація, якими володіє компанія, здатність використовувати їх у своїй діяльності. Володіння, правильне управління цим ресурсом відіграє велику роль у майбутніх успіхах фірми, її подальшому розвитку, оскільки даний вид капіталу – головне знаряддя фірм у світі за допомогою якого можна вирішувати безліч управлінських проблем та максимізувати здатність використання передових технологій.

Грамотне використання та управління інтелектуальним капіталом відіграє вирішальну роль у збереженні конкурентоспроможності та збільшенні прибутку фірми, адже без чітко налагодженої системи управління частина капіталу може бути незадіяною і не використовуватись, що негативно відобразиться на кінцевих результатах її діяльності. Тому фірми зайняті у сфері малого бізнесу в процесі впровадження у свою діяльність інтелектуального капіталу повинні приділяти цьому питанню особливу увагу, оскільки інакше можуть зіткнутися з низкою проблем:

- неможливістю повного контролю за капіталом через його пряму залежність від співробітників;
- виснаження людського активу з часом;
- відмінністю віддачі капіталу, що залежить від волевиявлення суб'єкта та його особливостей;
- неефективне та неповне використання наявного інтелектуального капіталу;
- значними фінансовими витратами на збільшення та розвиток інтелектуального капіталу через відсутність належного плану.

Таким чином, для уникнення вказаних проблем та максимально грамотного використання людських активів, потрібна ефективна система управління інтелектуальним капіталом, звідси - важливим є добре організоване управління персоналом (діяльність спрямована на забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, здатними якісно виконувати покладені на них виробничі функції). Тож фірмі необхідно, по-перше, сформулювати свою власну кадрову політику (сукупність цілей та принципів, які визначають напрям та зміст роботи з персоналом), відповідну сфері діяльності компанії та співробітників задіяних у ній. По-друге, важливим кроком є розробка та впровадження різноманітних стратегій, способів мотивації персоналу до праці на кожному рівні. В цьому контексті, доцільним є періодичне проведення різноманітних заходів для персоналу, спрямованих на підвищення бажання персоналу працювати на благо підприємства та сприяння згуртованості колективу. Використовуючи такого роду заходи підприємство позбавиться додаткових витрат, що можуть виникати, через відсутність ефективної роботи із співробітниками та контролем над людськими активами. Зекономлені ресурси, господарюючий суб'єкт зможе перенаправити на розвиток інших напрямів діяльності, що позитивно відобразиться на його конкурентоспроможності, сприятиме зростанню бюджету в майбутньому, а збільшення кількості ефективно працюючих малих підприємств, в свою чергу, позитивно вплине на розвиток економіки держави в цілому.

Як висновок варто зазначити, що зі стрімким розвитком світової економіки, її трансформаціями, кожна компанія, зацікавлена в успішності та перспективності своєї діяльності, тому повинна приділяти особливу увагу інтелектуальним ресурсам, їх примноженню. Доводиться констатувати факт того, що з кожним роком вплив та значення інтелектуального капіталу тільки зростає, підвищується цінність нематеріальних активів, тому фірмам малого та середнього бізнесу необхідно удосконалювати систему внутрішнього устрою управління ресурсами, особливо людськими, оскільки вони відіграють вирішальну роль у формуванні конкурентоспроможності, популярності, іміджу тощо. Важливо також приділяти увагу розвитку інтелектуальної власності та споживчого капіталу, активно налаштовуватись на сучасні умови ведення бізнесу. Все це допоможе забезпечити успіх у виробничо-господарській та економічній діяльності підприємств малого і середнього бізнесу та сприятливо позначиться на максимізації прибутку

ковості у майбутньому.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ В ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Азаров В.В., аспірант 2 року навчання, спеціальність «Менеджмент»
Турчіна С.Г., к.е.н., доцент
Сумський НАУ

Соціально-економічний та науково-технічний прогрес, підвищення конкурентоспроможності, ефективності роботи підприємств аграрного сектору забезпечується, значним чином, завдяки високопродуктивній виробничій та інноваційній діяльності основою якої є інтелектуальний капітал. Знання, як відомо, у сучасному світі є основним двигуном розвитку. Тому розробка ефективної управлінської стратегії заснованої на знаннях є надійним гарантом успіху.

Метою стратегії управління інтелектуальним капіталом має бути створення нової системи оцінки вартості підприємства, яка здійснюватиметься з врахуванням раціонального використання знань, важливим, при цьому, є максимальне використання суб'єктом господарювання всіх наявних ресурсів. Вчені та практики виділяють сім стратегій, які, на їхню думку, є базовими для формування та використання інтелектуального капіталу сучасними підприємствами, аграрними в тому числі (таблиця 1).

Таблиця 1 - Стратегії управління знаннями в підприємствах

Перша стратегія	Формує та застосовує знання в рамках індивідуальних компетенцій. Завдяки навчанню та формуванню корпоративної культури є можливість розвитку індивідуальних навичок співробітників
Друга стратегія	Формує та застосовує знання у внутрішній структурі. Завдяки обміну знаннями всередині структури підприємства вбачається можливість підвищення його конкурентоспроможності. До елементів внутрішньої структури належать ІТ-системи, бази даних, організаційні структури, авторські права, патенти, ноу-хау, ліцензії тощо.
Третя стратегія	Формує та застосовує знання у зовнішній структурі. Метою цієї стратегії є створення ефективних зовнішніх зв'язків на підприємстві, що суттєво сприятимуть зростанню конкурентоспроможності
Четверта стратегія	Спрямована на обмін знаннями між індивідуальними навичками співробітників та зовнішньою структурою підприємства. Метою цієї стратегії є підвищення компетенції персоналу.
П'ята стратегія	Направлена на обмін знаннями між індивідуальною компетенцією та внутрішньою структурою. У цій стратегії індивідуальні знання мають передаватися у внутрішні системи суб'єкта господарювання та консолідуватися для широкого використання іншими співробітниками.
Шоста стратегія	Спрямована на обмін знаннями між елементами зовнішньої та внутрішньої структури. Метою цієї стратегії є переміщення знань з галузі, де знаходяться зовнішні партнери. У рамках цієї стратегії проводять постійну взаємодію зі споживачем.
Сьома стратегія	Базується на циркуляції знань одночасно між усіма видами інтелектуального капіталу

Отже, сім основних стратегій управління знаннями спрямовані на обмін і прагнення примножити ці знання та на ефективний їх перерозподіл в інтелектуальному капіталі. У стратегіях управління інтелектуальним капіталом відбувається рух знань між працівниками, структурними підрозділами, зовнішніми суб'єктами та одночасно між усіма перерахованими елементами. Тож головне завдання стратегії управління інтелектуальним капіталом – це перетворення інтелектуального капіталу на унікальні та складні для копіювання активи, оскільки дуже часто саме знання та компетенції співробітників є конкурентною перевагою підприємства. Структура інтелектуального капіталу, що складається з людського, організаційного та споживчого капіталу, потребує регулярної зміни підходів та врахування нематеріальних факторів підвищення вартості компанії. Лише разом компоненти інтелектуального капіталу сприяють створенню конкурентоспроможних переваг для розвитку будь-якого підприємства чи організації. Таким чином, для підвищення вартості та створення конкурентоспроможних переваг, підприємство повинна формувати стратегію управління інтелектуальним капіталом, при цьому, виважено напрацьовувати основні її напрями, слідувати за виконанням, орієнтуючись на якісне та ефективне управління компетенціями та здібностями персоналу. Оскільки адекватна оцінка та ефективне використання інтелектуального капіталу є найважливішими умовами економічного зростання, розробка такої стратегії підприємствами аграрного сектору, безумовно, сприятиме реалізації концепції сталого розвитку.

ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE SMART SPORTS STADIUM REGULATION IN CHINA.

Zhao Bingxu, Post graduate student

Scientific supervisor: Ph.D., Associate Professor Anhelina Halynska

Sumy National Agricultural University

Smart sports stadium operation and management uses advanced technical means and management concepts, improve the operational efficiency and user experience of the stadium, to achieve sustainable development. Taking Chinese stadiums and gymnasiums as the research object. The research was conducted using methods such as literature review, field investigation and interviews. Development of international experience was carefully described by Li Deyi and Lu Hengbo. Chen Kun, Chen Peifeng, Lin Yongqin analysed modern stadium management techniques. In this article their ideas will be used as a basis in order to develop strategies for future improvement.

Therefore, the background and importance of smart sports venue operation and management is based on the current social development and the needs of the sports industry. The operation and management of smart sports venues can improve the operational efficiency and user experience of venues. Through the introduction of advanced technical means and management concepts, smart sports venues can realize digital and intelligent operation and management, improve the resource utilization rate and economic benefits of the venues.

Through the construction of smart sports venues and the information upgrade of traditional sports infrastructure, it can accurately collect the relevant data information of public fitness, such as sports items, sports consumption, exercise time, and even the health indicators of people in the process of exercise.

Building a smart sports stadium operation and management system to achieve comprehensive digitization of stadium operations. The system can include venue booking system, member management system, event management system, etc., to improve operational efficiency and management level. Building a smart sports stadium operation and management system to achieve comprehensive digitization of stadium operations. The system can include venue booking system, member management system, event management system, etc., to improve operational efficiency and management level.

Through data analysis and user research, the establishment of user profile is the basis of implementing personalized service. Through the collection of users' personal information, sports preferences, consumption habits and other data, users are classified and analyzed to understand the characteristics and needs of users.

Through the construction of smart sports venues and the information upgrade of traditional sports infrastructure, it can accurately collect the relevant data information of public fitness, such as sports items, sports consumption, exercise time, and even the health indicators of people in the process of exercise.

By paying attention to user feedback and needs, technical input and cost issues, user privacy and data security, staff training and adaptation, smart sports venues can continuously improve their competitiveness and user satisfaction. The emergency plan should include the handling process and contact information of various emergency situations such as fire, earthquake and sudden disease. In addition, venues should also be equipped with professional rescue workers and equipment to provide timely and effective rescue services.

Continuous innovation and improvement can make the venue keep pace with. Through continuous innovation and improvement, smart sports venues can continuously enhance their competitiveness, meet the diversified needs of users, and achieve sustainable development and improvement.

Smart sports venues achieve full digitization of venue operations through digital technology. Including the digital management of venue equipment, digital collection and analysis of venue data, digital monitoring of venue operations, etc., to improve operational efficiency and management level. Smart sports venues provide personalized experiences through data analysis and personalized recommendations.

Organize security training and drills regularly to improve employees' awareness of data security protection and emergency handling ability, regular security review and risk assessment. Conduct regular safety reviews and risk assessments to identify and address potential safety hazards.

According to users' preferences and needs, suitable sports items, courses and activities are recommended to improve users' satisfaction and loyalty. In the smart stadium, the problem of employee training and adaptation needs to be paid attention to and solved.

By paying attention to user feedback and needs, technical input and cost issues, user privacy and data security, staff training and adaptation, smart sports venues can continuously improve their competitiveness and user satisfaction.

Provide a variety of training methods according to the different needs and learning styles of employees. Establish a mentor system by assigning experienced and capable employees to new employees as mentors for one-on-one guidance. Mentors can help new employees quickly adapt to the work environment.

THE INFLUENCE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ON THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION

Crentsil P., PhD Student
Scientific tutor: prof. A. Oriekhova
Sumy National Agricultural University

Corporate social responsibility (CSR) has been given a lot of attention in recent years. It is a continuous and long-term process directed by organisational and personal qualities (Isa, 2012). CSR is understood as the commitment of an individual or organization to the shape of society - which includes people as well as the physical environment - when the consequences of their actions do not only affect themselves (Adnan et al., 2018).

Responsibility component of social responsibility is an ethics, retrospective, prospective, and attitudinal concept that links with the role of social responsibility in management and social component refers to the duties created by interpersonal relationships (Argandoña, 2016). Brin & Nehme (2019) recommended that organisations can make decision toward choosing the suitable corporate social responsibility theory and craft a strategy for its implementation. Valdez-Juárez, Gallardo-Vázquez, & Ramos-Escobar (2019) created significant theoretical implication and confirmation that social, economic and environmental actions contribute significantly to the achievement of financial profitability and learning as part of a dynamic capacity increases competitiveness and financial profitability in organisations. organisation should not just consider corporate social responsibility expenditure as an expense, but rather as an investment (Mohammed, 2020). Corporate social responsibility is an imperative for corporations, as the law and society require, expect or desire organisational involvement in CSR activities, and such can result in enhanced organisational profitability and sustained competitive advantage (Mohammed, 2020).

Hence, the study fills the gap in literature for research scholars to envisage corporate social responsibility in organisation management. This study seeks to answer question that have received inadequate attention in corporate social responsibility literature. Specifically, how accountability, transparency and ethics enhanced organisation management. To examine the link between accountability, transparency and ethics of corporate social responsibility on organisation management.

The relationship between accountability, transparency and ethics on organisation management indicates that it can contribute to an increase in the credibility of organisation's corporate social responsibility policies and lead to better strategic outcomes. Argandoña (2016) observed that the "responsibility" component of social responsibility is an ethics, retrospective, prospective, and attitudinal concept that links with the role of social responsibility in management. The results demonstrates that all the hypothesis have a significant effect. It was therefore concluded that accountability, transparency and ethics have a positive significant relationship with organisation management. This study confirm that corporate social responsibility has a positive relationship with organisation management which the study accepts the relationship between CRS and organisation management.

This study shows that CSR improves managerial efficiency which previous theories have established that management theory is not an end in itself but should rather serve as a means of improving managerial efficiency. Ther researchers' findings on the CSR providing standard operating procedures to employees. This indicated that social responsibility helps management to measure standards by defining the employees' tasks and systematic soldering of employee on the job.

Overall, this study suggests that accountability, transparency of policy and ethics enhanced organisation management. Using accountability, transparency and ethics, management can appreciate the worth of social responsibility. The study also points out how management can motivate an organisation to act in a socially responsible manner. Further research is hence needed to determine the implication and confirmation that social responsibility contribute significantly on organisation's financial profitability.

Reference

1. Adnan, S. M., Hay, D., & van Staden, C. J. (2018). The influence of culture and corporate governance on corporate social responsibility disclosure: A cross country analysis. *Journal of Cleaner Production*, 198, 820-832. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.07.057>
2. Argandoña, A. (2016). Social responsibility and ethics in organisational management. *IESE Business School-University of Navarra*. 1-12
3. Brin, P., & Nehme, M. N. (2019). Corporate Social Responsibility: Analysis of Theories and Models. *EUREKA: Social and Humanities*. 5: 22-30
4. Isa, S. M. (2012). Corporate social responsibility: What can we learn from the Stakeholders? *International Congress on Interdisciplinary Business and Social Science. Social and Behavioural Science*. 6: 327-337
5. Mohammed, S. (2020). Components, theories and the business case for corporate social responsibility. *International Journal of Business and Management Review*. 8(2): 37-65.
- Valdez-Juárez, L. E., Gallardo-Vázquez, D., & Ramos-Escobar, E. A. (2019). Organisational learning and corporate social responsibility drivers of performance in SMEs in Northwestern Mexico. *Sustainability*. 11: 1-23.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

Голуб І.О., аспірант спеціальності «Менеджмент»
Науковий керівник: проф. А.І. Орехова
Сумський НАУ

Зміна умов ведення господарської діяльності вітчизняними підприємствами через турбулентні умови та в умовах невизначеності, призвело до настання кризової ситуації та посилення значущості застосування інструментів антикризового управління. Стратегія розвитку підприємства ґрунтується на реалізації напрямків, у рамках яких досягається економічна безпека суб'єктів за певними критеріями. Одним із зазначених напрямів підтримки сталого функціонування підприємств виступає антикризове управління. Проблеми, пов'язані із застосуванням інструментів антикризового управління на вітчизняних підприємствах, стали помітніше виявлятися в останні кілька років, що підвищило інтерес з боку дослідників до цієї теми та зумовило її особливу актуальність.

Система антикризового управління на кожному підприємстві має свої особливості, проте вона базується на загальних принципах, основні з них:

1. безперервне дослідження динаміки та характеру факторів розвитку підприємства - помилково вважати, що інструменти антикризового управління набувають особливої цінності в період настання кризової ситуації, адже одним із принципів їх реалізації є своєчасне попередження небезпек, що супроводжують економічну діяльність;

2. висока швидкість реагування на зміни, які призвели до порушення стійкості економіки підприємства, - своєчасне виявлення факторів, що передбачають настання кризової ситуації, є важливим аспектом роботи антикризової групи. Проте ще більшу роль відіграє можливість швидкого реагування на трансформацію параметрів економічного розвитку та термінової розробки заходів для запобігання або ліквідації негативних наслідків кризи;

3. адекватність реагування на чинники негативного характеру - подолання кризового стану має ґрунтуватися на залученні такого обсягу ресурсів і за таких умов, які дозволять успішно протистояти несприятливим змінам у кон'юктурі галузевого ринку та водночас не бути надмірними.

Антикризове управління аграрними підприємствами є комплексом заходів, спрямованих на мінімізацію негативних наслідків кризи, збереження фінансової стійкості та забезпечення подальшого розвитку підприємства. Процедура розробки, впровадження заходів антикризового управління та оцінки його ефективності орієнтована на визначення заходів антикризового управління (кадрового, організаційного, маркетингового характеру) щодо аграрних підприємств, розробки план їх фінансового оздоровлення, вибір основних механізмів антикризового фінансового управління при загрозі банкрутства, впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації організації. Ефективність антикризового управління забезпечується системним та комплексним підходом до аналізу діяльності аграрних підприємств, що забезпечує формування інформаційно-аналітичної платформи аналітичного обґрунтування управлінських рішень щодо фінансового оздоровлення аграрних підприємств.

Особливостями антикризового управління аграрними підприємствами є:

- специфіка аграрного сектора - аграрний сектор характеризується високою залежністю від природно-кліматичних факторів, коливань цін на сільгосппродукцію, державного регулювання та інших факторів, що зумовлює високу волатильність і схильність до кризових явищ;

- обмежені можливості маневру - аграрні підприємства мають обмежені можливості для швидкої адаптації до умов ринку, що змінюються, через тривалий виробничий цикл, значні інвестиції в основні засоби та сезонність бізнесу;

- соціальна відповідальність - аграрні підприємства виконують важливу соціальну функцію щодо забезпечення продовольчої безпеки країни, тому їхнє банкрутство може мати негативні наслідки для суспільства.

Основними завдання антикризового управління аграрними підприємствами є аналіз причин кризи; розробка антикризової стратегії; реалізація антикризової стратегії; моніторинг та коригування антикризової стратегії.

Профілактикою кризових ситуацій в аграрному секторі можуть бути:

- диверсифікація виробництва - не слід орієнтуватися виробництва лише однієї виду продукції, оскільки це збільшує ризики підприємства;

- страхування ризиків - необхідно страхувати ризики, пов'язані з погодними умовами, коливаннями цін на сільгосппродукцію, епізоотіями та іншими факторами;

- підвищення ефективності управління - необхідно постійно вдосконалювати систему управління підприємством, підвищувати кваліфікацію співробітників та впроваджувати нові технології;

- співпраця з державою - аграрні підприємства мають активно співпрацювати з державними органами, брати участь у розробці та реалізації державної аграрної політики.

Таким чином, антикризове управління є найважливішим чинником забезпечення сталості аграрних підприємств в умовах сучасної економіки.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В СФЕРІ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Клименко М.В., аспірант спеціальності «Менеджмент»

Науковий керівник: проф. А.І. Орехова

Сумський НАУ

Головною особливістю інноваційної діяльності є робота на перспективу, тобто вивчення потреб споживачів, вивчення потреб у зміні підходу до організації управління підприємством тощо. Також інноваційна діяльність пов'язана з економічною ризиковістю, оскільки будь-якої миті в процесі створення інноваційного продукту можуть виникнути несподівані проблеми, через які доведеться збільшувати витрати, порушувати терміни завершення тощо. Будь-яка організація у світі націлена на освоєння сучасних технологій та способів їх покращення для підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, що твориться за допомогою інновацій. А для того, щоб грамотно збудувати процес впровадження інновацій, потрібне стратегічне управління (управлінський процес, спрямований на досягнення поставленої мети організації на основі обраних шляхів) інноваційною діяльністю, що дозволяє розробити порядок дій на кілька років наперед, тобто створити стратегію, дотримуючись якої компанія зможе досягти намічених цілей.

Сфера альтернативної енергетики є однією з галузей у світі, що найбільш динамічно розвиваються. У зв'язку із виснаженням запасів традиційних енергоносіїв і зростаючою стурбованістю проблемами зміни клімату, все більше країн та компаній інвестують у розробку та впровадження відновлюваних джерел енергії.

Управління інноваціями у сфері альтернативної енергетики є комплексом заходів, спрямованих на створення, впровадження та розповсюдження нових технологій і рішень, що сприяють більш ефективному використанню відновлюваних джерел енергії.

До основних цілей управління інноваціями у сфері альтернативної енергетики є:

- зниження вартості відновлюваних джерел енергії - однією з головних цілей є зниження вартості виробництва та зберігання енергії з відновлюваних джерел енергії, щоб зробити їх конкурентоспроможнішими порівняно з традиційними джерелами енергії;

- підвищення ефективності відновлюваних джерел енергії - необхідно розробляти нові технології, які дозволять підвищити ефективність перетворення енергії з відновлюваних джерел енергії, наприклад, за рахунок використання досконаліших сонячних панелей або вітрогенераторів;

- розвиток нових технологій зберігання енергії - одним із ключових викликів для розвитку відновлюваних джерел енергії є проблема зберігання енергії, оскільки виробництво енергії з відновлюваних джерел енергії не завжди збігається із споживанням;

- створення «розумних» енергосистем - для забезпечення безперебійної роботи енергосистем з високою часткою відновлюваних джерел енергії необхідно розробляти нові технології управління енергосистемами, які враховуватимуть особливості відновлюваних джерел енергії;

- забезпечення екологічної безпеки - при розробці та впровадженні нових технологій відновлюваних джерел енергії необхідно враховувати їх вплив на довкілля та мінімізувати негативні наслідки.

Основними завдання управління інноваціями у сфері альтернативної енергетики є: пошук та відбір перспективних технологій (на даному етапі необхідно ідентифікувати нові технології відновлюваних джерел енергії, які мають потенціал для комерціалізації); фінансування інновацій (розробка та впровадження нових технологій відновлюваних джерел енергії потребує значних інвестицій); створення сприятливого регуляторного середовища (для стимулювання розвитку інновацій у сфері альтернативної енергетики необхідно створити сприятливе регуляторне середовище); розвиток кадрового потенціалу (для реалізації інноваційних проектів у сфері альтернативної енергетики необхідно мати кваліфіковані кадри); підвищення обізнаності суспільства (для отримання широкої підтримки розвитку альтернативної енергетики необхідно підвищувати обізнаність суспільства щодо переваг відновлюваних джерел енергії).

Інструментами управління інноваціями у сфері альтернативної енергетики можуть бути:

- гранти та субсидії - держава може надавати гранти та субсидії компаніям, які розробляють нові технології щодо відновлюваних джерел енергії;

- податкові пільги - для стимулювання інвестицій у сферу альтернативної енергетики можуть бути надані податкові пільги;

- партнерські програми - держава може стимулювати співпрацю між науковими дослідженнями та бізнесом шляхом реалізації партнерських програм;

- конкурси та премії - проведення конкурсів та премій дозволяє стимулювати розробку нових технологій відновлюваних джерел енергії;

- спеціальні економічні зони - створення спеціальних економічних зон із пільговим режимом для компаній, які займаються альтернативною енергетикою, може залучити інвестиції у цю галузь.

Таким чином, управління інноваціями у сфері альтернативної енергетики є ключовим фактором переходу до сталого розвитку.

ВПЛИВ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ НА РОЗВИТОК ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Сергієнко В.Г., аспірант спеціальності «Менеджмент»
Науковий керівник: проф. О.М. Ніфатова
Сумський НАУ

В умовах динамічних змін та невизначеності, питання забезпечення кадрової безпеки стає одним із пріоритетних аспектів управління організацією. Ефективність персоналу прямо пов'язана з рівнем захисту його інтересів та безпеки у діловому середовищі. Саме в цьому контексті необхідно розглядати вплив кадрової безпеки на розвиток та ефективність персоналу. Організації, усвідомлюючи актуальність даного питання, дедалі більше приділяють увагу створенню умов, які б сприяли безпечності праці працівників. Сучасні виклики, такі як інформаційні загрози, внутрішні та зовнішні конфлікти, потребують комплексного підходу до забезпечення кадрової безпеки. Це включає не лише фізичний захист персоналу, а й управління інформаційною безпекою, попередження конфліктів і психологічну підтримку співробітників.

В умовах глобалізаційних викликів та зростання конкуренції важливим є не лише залучення висококваліфікованих співробітників, а й створення умов для їх довгострокового та успішного працевлаштування в організації. Відсутність ефективної системи кадрової безпеки може призвести до низки негативних наслідків, таких як витік конфіденційної інформації, внутрішні конфлікти, зниження рівня продуктивності та збільшення плинності кадрів. Слід зазначити, що в сучасній умовах, де бізнес-середовище піддається впливу різних факторів, включаючи політичні та економічні зміни, питання кадрової безпеки набувають особливої актуальності. Забезпечення стійкості та надійності персоналу стає ключовим елементом стратегії успішного функціонування організації у нестабільних умовах.

В даний час питання кадрової безпеки набувають державного значення, обумовлене відтоком висококваліфікованих та кваліфікованих робітників у різних галузях. Цей дефіцит кадрів стає системною проблемою, яка торкається як ключових галузей економіки, так і периферійних секторів.

Одним із ключових аспектів кадрової безпеки є забезпечення сталого працевлаштування співробітників. Нестабільність на ринку праці, спричинена економічними та соціальними змінами, вимагає від компаній більш активного управління персоналом. Кадровий голод, що переживається багатьма організаціями, не тільки загрожує безпосередній діяльності підприємств, а й може призвести до втрати талановитих фахівців, що, в свою чергу, позначається на інноваційному потенціалі та конкурентоспроможності держави загалом. Основою розвитку кадрової безпеки є як матеріальне забезпечення працівників, так і створення умов їхнього професійного та особистісного зростання. У цьому контексті важливим є не лише рівень оплати праці, а й доступ до навчання, можливість професійного розвитку, а також забезпечення здорових та безпечних умов праці. Поряд з цим, увага до питань психологічної безпеки персоналу стає більш актуальною, у зв'язку зі зростанням стресових ситуацій та підвищеною навантаженістю на працівників.

В умовах глобальних викликів та цифровізації економіки, інформаційна безпека персоналу набуває критичного значення. Загрози кібербезпеки, витік конфіденційної інформації та маніпуляції з даними вимагають системного підходу до захисту кадрових ресурсів. Недостатня увага до цього аспекту може підірвати довіру клієнтів, завдати шкоди репутації компанії та створити умови для витоку ключової інформації.

Нездатність компаній швидко і ефективно адаптуватися до умов, що змінюються, веде до уповільнення економічного зростання та обмежує потенціал відновлення після складних періодів.

Для вирішення проблем кадрової безпеки в умовах невизначеності компаніям варто:

- впроваджувати комплексні системи захисту інформації, що включає використання надійних програмних та апаратних засобів захисту, розробку політики інформаційної безпеки, а також навчання співробітників правилам безпечного поводження з конфіденційною інформацією;

- створювати сприятливий мікроклімат у колективі, що передбачає підтримку відкритої та чесної комунікації зі співробітниками, створення атмосфери довіри та взаємодопомоги, а також надання можливості для професійного розвитку та кар'єрного зростання, що, у свою чергу, допоможе підвищити лояльність працівників та знизити ризики їхнього відтоку;

- розробити план дій на випадок непередбачених обставин, що передбачає включення до плану заходів щодо забезпечення безперервності роботи компанії у разі стихійних лих, техногенних катастроф, економічних криз або інших непередбачених подій;

- інвестувати у розвиток персоналу, що передбачає навчання та підвищення кваліфікації співробітників, допоможе їм адаптуватися до нових умов роботи, освоювати нові технології та бути більш затребуваними на ринку праці.

Реалізація запропонованих заходів дозволить компаніям підвищити рівень кадрової безпеки, зберегти цінні кадри та забезпечити сталий розвиток навіть за умов високого рівня невизначеності.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Харченко В.В., аспірант спеціальності «Менеджмент»
Науковий керівник: проф. А.І. Орехова
Сумський НАУ

Основною причиною зниження ефективності діяльності підприємства є відсутність цілісної системи інформаційного забезпечення управління, яка охоплювала б систематичний централізований збір інформації про кількість створених інформаційних об'єктів, контроль за ними та ефективність їх подальшого використання. Також простежується недостатньо високий рівень кадрів, що стримує запровадження нової парадигми в рамках управління, що ґрунтується на використанні науково-інтелектуальних ресурсів підприємства, його знань, винахідницької та раціоналізаторської діяльності.

Поліпшення стану може бути вирішене у рамках впровадження концепції інформаційного забезпечення системи управління підприємством. Дослідження підтверджують готовність керівників підприємств впроваджувати та відновлювати на інформаційній основі внутрішньовиробничі системи навчання, винахідницьку та раціоналізаторську діяльність, проведення наукових досліджень на підприємстві. Водночас спостерігається тенденція до підвищення кваліфікаційного рівня персоналу підприємств, але відсутність у керівників уявлення про те, якою має бути система інформаційного забезпечення не дає можливості її ефективно спроектувати та впровадити.

Для підприємств основним варіантом залишається нематеріальна трансформація знань на інформаційний капітал та збалансоване використання всіх зазначених підходів. У цьому системі інформаційного забезпечення управління підприємством включає послідовні етапи, а саме: обирається стратегія, визначається цільова функція, будується система цілей, визначаються основні завдання функціональних блоків, проектується функції управління системою інформаційного забезпечення підприємства, визначаються ролі управлінців, проектується організаційна структура підприємства та системи оцінки, розробляються технології, стандарти та робочі інструкції, створюється автоматизована інформаційна система, автоматизовані місця управлінців та робочих знань.

Алгоритм системи інформаційного забезпечення є зручним і простим у використанні, а отже є доцільним його впровадження на підприємствах. Необхідно розуміти, що існує доцільність делегування загальних функцій управління щодо завдань інформаційного забезпечення підприємства на різні ієрархічні рівні, а також щодо функціональних блоків та об'єктів управління. У цих умовах стратегічне планування та контроль інформаційного забезпечення здійснює керівництво підприємства.

Інформаційні технології, що використовуються в управлінні, дозволяють здійснювати ефективні внутрішні та зовнішні комунікації. Конкретний перелік інформаційних технологій, які нині використовуються у сфері управління, є досить широким і ранжується з чотирьох ключових підстав: залежно від рівня управління; сфери функціонування; виду процесу керування; ступеня його автоматизації.

Основними напрямками використання інформаційних технологій в організації є:

- маркетинг – використання ІТ-технологій дозволяє проводити якісний аналіз цільової аудиторії, досліджувати споживчу поведінку, що у результаті дозволяє швидше реагувати зміни ринку;
- виробництво – ІТ-технології дають можливість ефективного планування виробничих процесів, управління запасами та логістичними процесами;
- фінанси - використання ІТ-технологій дозволяє автоматизувати бухгалтерський облік, тим самим скоротивши кількість помилок та тимчасовий ресурс на складання звітної документації;
- управління персоналом - можливість застосування ІТ-технологій при рекрутингу персоналу, формуванні кадрового діловодства.

Впровадження інформаційних технологій у організації пов'язані з необхідністю забезпечення інформаційної безпеки, оскільки використання програмного забезпечення та цифрових сервісів підвищує ризик виникнення кіберзагроз. Доцільно використання офіційних продуктів з високою надійністю технічних рішень, що нараховують велику кількість користувачів та партнерів.

В умовах стрімкого розвитку цифрових технологій управління інформаційним забезпеченням підприємства стає критично важливим чинником його конкурентоспроможності. Диджиталізація всіх сфер діяльності компанії потребує комплексного підходу до інформаційного забезпечення, який повинен охоплювати всі етапи роботи з інформацією: від її збирання та зберігання до обробки, аналізу та використання. Ключовими завданнями управління інформаційним забезпеченням підприємства в умовах диджиталізації є безперебійний доступ до інформації; підвищення якості інформації; захист інформації від кіберзагроз; аналіз інформації; управління знаннями.

Таким чином, використання інформаційних технологій в управлінні організаціями дозволяє автоматизувати багато бізнес-процесів, поліпшити відносини з клієнтами і підвищити ефективність процесу прийняття рішень.

ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЕВИМ РОЗВИТКОМ НА ОСНОВІ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Хоролець Б.О., аспірант спеціальності «Менеджмент»
Науковий керівник: проф. А.І. Орехова
Сумський НАУ

На сучасному етапі конкурентоспроможність підприємства вирішальною мірою визначається здатністю виявляти пріоритетні напрями розвитку, застосовувати досягнення науково-технічного прогресу, запроваджувати технічні та технологічні інновації, а також інновації у сфері менеджменту. Для чого необхідно стимулювати та регулювати процеси зі створення та впровадження інновацій у всі сфери економіки.

Інноваційні процеси мають відбуватися не спонтанно, а ґрунтуючись на науковій базі, що включає теорію та методологію розробки та впровадження інновацій (враховуючи галузеві особливості), оцінку ефективності та ризикованості інвестицій при виборі та реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. Крім того, найважливішим елементом економічного аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства є інформаційна база, дані якої можуть вплинути на ступінь визначеності майбутніх результатів інвестиційних проектів.

На даний момент, в умовах турбулентних змін та періоду невизначеності, відзначається недостатнє бюджетне фінансування інноваційної діяльності, а також недопрацювання в організації інформаційно-комунікаційних процесів, внаслідок чого багато підприємств створюють та впроваджують інновації, розраховуючи лише на власні ресурси в частині пошуку та реалізації нових ідей, вивчення нормативно-правової бази та залучення фінансування.

У сучасному світі, де питання зміни клімату та енергетичної безпеки виходять на перший план, використання альтернативних джерел енергії стає не просто бажанням, а життєвою необхідністю. Перехід до відновлюваних джерел енергії вимагає не тільки інвестицій у нові технології, а й інноваційних підходів до управління галузевим розвитком.

Інноваційне управління відіграє ключову роль у стимулюванні розвитку цієї галузі та забезпеченні її стійкості. Ключовими елементами інноваційного управління галузевим розвитком на основі альтернативної енергетики є:

1. Державна підтримка, а саме, створення сприятливого регуляторного середовища, яке включає в себе прийняття законів та підзаконних актів, що стимулюють розвиток альтернативної енергетики; введення пільг та субсидій для інвесторів та виробників енергії з відновлюваних джерел; розробка довгострокових стратегій розвитку галузі; виділення бюджетних коштів на НДДКР у сфері альтернативної енергетики; надання пільгових кредитів та грантів інвесторам; створення державних фондів підтримки розвитку альтернативної енергетики.

2. Розвиток технологій, а саме, підтримка розробки нових технологій у галузі генерації, зберігання та передачі енергії з відновлюваних джерел; створення науково-дослідних центрів та лабораторій; стимулювання співробітництва між науковими установами, бізнесом та державою; підтримка впровадження нових технологій у промислове виробництво та енергетичний сектор; розвиток систем «розумних мереж» для більш ефективного керування потоками енергії з відновлюваних джерел; створення систем накопичення енергії задля забезпечення стабільності енергопостачання.

3. Підвищення кваліфікації кадрів, а саме, створення освітніх програм у галузі альтернативної енергетики у закладах вищої та професійно-технічної освіти; перепідготовка спеціалістів енергетичного сектора для роботи з новими технологіями; підвищення кваліфікації державних службовців у галузі регулювання та розвитку галузі; інформування населення про переваги використання альтернативних джерел енергії; підвищення екологічної свідомості громадян; стимулювання громадян використання енергозберігаючих технологій у побуті.

4. Міжнародне співробітництво, а саме, обмін досвідом та передовими практиками: участь у міжнародних проектах та програмах у галузі альтернативної енергетики; обмін досвідом з іншими країнами щодо регулювання, розвитку та використання альтернативних джерел енергії; створення сприятливих умов залучення іноземних інвестицій у галузь альтернативної енергетики; розвиток міжнародного співробітництва у галузі транскордонної передачі електроенергії з відновлюваних джерел.

5. Стимулювання попиту, а саме, створення системи гарантованої закупівлі електроенергії з відновлюваних джерел; введення стимулюючих заходів для споживачів «зеленої» енергії; розвиток ринку «зелених» облігацій та інших інструментів.

Таким чином, інноваційне управління галузевим розвитком на основі альтернативної енергетики є ключем до переходу до сталого майбутнього. Використовуючи нові технології, підходи та інструменти, можемо забезпечити доступ до чистої та відновлюваної енергії для всіх. Впровадження інноваційних підходів до управління галузевим розвитком дозволить нам створити нову енергетику, яка відповідатиме викликам ХХІ століття.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Кіях І.А., аспірант спеціальності «Менеджмент»
Науковий керівник: проф. А.І. Орехова
Сумський НАУ

Цифровізація один із ключових трендів, який істотно впливає на різні галузі економіки. Завдяки розвитку технологій, підприємства можуть покращувати цілісну національну економічну систему, а також підвищувати конкурентоспроможність держави, що дозволить у майбутньому такій державі займати лідерські позиції.

Цифровізація економіки кардинально змінює всі сфери діяльності і енергетичний сектор не є винятком. Перехід до цифрових технологій відкриває перед енергетичними компаніями нові можливості для підвищення ефективності роботи, оптимізації витрат та покращення якості обслуговування клієнтів.

Однак зазначений процес супроводжується низкою проблем, з якими стикаються компанії при впровадженні та використанні цифрових рішень. До основних проблем управління енергетичними компаніями в умовах цифровізації можна віднести:

- високі витрати на впровадження - впровадження цифрових технологій, таких як інтелектуальні мережі, системи управління енергоспоживанням, платформи аналітики даних потребує значних інвестицій в обладнання, програмне забезпечення та навчання персоналу;
- кібербезпека - цифрові системи енергетичних компаній є привабливою мішенню для кібератак, які можуть призвести до серйозних збоїв у роботі, витоку конфіденційної інформації та фін втрат;
- інтеграція з існуючими системами - нерідко виникає проблема інтеграції нових цифрових рішень із legacy systems, що може призвести до дублювання функцій, неузгодженості даних та зростання ІТ-витрат;
- зміна корпоративної культури - перехід до цифрового управління вимагає від співробітників нових навичок і знань, а також готовності до роботи в середовищі, що постійно змінюється. Не всі співробітники можуть бути готові до таких змін, що можуть створювати труднощі при впровадженні нових технологій;
- нестача кваліфікованих кадрів - не вистачає фахівців, які мають необхідні навички та знання для роботи з цифровими системами в енергетичній сфері;
- відповідність нормативним вимогам - енергетичні компанії повинні суворо дотримуватись безліч нормативних вимог при впровадженні та використанні цифрових технологій. Це може ускладнити процес цифровізації та зробити його більш витратним.

Система стратегічного менеджменту дозволить енергетичним компаніям удосконалювати свою стратегію та змінювати її під ті чи інші умови зовнішнього та внутрішнього середовища. Сама стратегія є цілісним планом, що дозволяє компаніям досягати своїх довгострокових цілей і бути конкурентними на ринку. Використання інструментів стратегічного управління є способом збереження конкурентоспроможності підприємств енергетичного сектору в умовах економічної невизначеності.

На підприємствах повинні приділити особливу увагу мотивації та організації праці з метою залучення компетентних фахівців. Також доцільно застосовувати маркетингові інструменти, наприклад, ефективно вибудовувати систему збуту для збільшення частки ринку та забезпечення отримання фінансового результату. Проблеми залучення фінансування можуть бути вирішені за допомогою грамотного бюджетування та створення резервів для покриття непередбачених видатків у кризових ситуаціях.

Для вирішення проблем управління енергетичними компаніями в умовах цифровізації вважаємо за необхідне рекомендувати:

- розробити комплексну стратегію цифровізації – стратегія повинна враховувати специфіку компанії, її цілі та завдання, а також наявні ресурси;
- забезпечити адекватне фінансування - для реалізації стратегії цифровізації необхідно виділяти достатньо належних ресурсів;
- підвищити рівень кібербезпеки - необхідно впроваджувати сучасні системи захисту інформації та провести навчання співробітників з питань кібербезпеки;
- інтегрувати нові рішення з існуючими системами - при впровадженні нових технологій важливо враховувати існуючу ІТ-інфраструктуру компанії та забезпечувати її максимальну інтеграцію;
- забезпечити відповідність нормативним вимогам - при впровадженні та використанні цифрових технологій важливо суворо дотримуватись усіх чинних нормативних вимог.

Реалізація цих заходів дозволить енергетичним компаніям успішно реалізувати процес цифровізації, підвищити свою ефективність та конкурентоспроможність на ринку.

STUDY ON THE REFORM OF CHINA'S GOVERNMENT ADMINISTRATION SYSTEM

Zhuang Guangbin student 2m course of Management, EP "Administrative management"

Scientific supervisor: Prof. Olena Slavkova

Sumy National Agricultural University

In today's society, the transformation of government functions, the improvement of public service system and the enhancement of national governance capacity have put forward higher requirements for the administrative management profession. With the deepening of China's reform and opening up and modernization, the field of administration is facing many challenges and opportunities. In such a background, the study of the administrative management profession is particularly important, and the thesis is an important way to test students' theoretical literacy and practical ability. This paper aims to provide theoretical support for the administrative problems in reality through the in-depth discussion of administrative management theory.

In China, administrative management involves many aspects such as government function transformation, organizational structure optimization, policy formulation and implementation, and public service provision. In recent years, China's government has made certain achievements in administrative management, such as the gradual transformation of government functions and the gradual improvement of public service quality. However, at the same time, there are still some problems and challenges in the field of administration in China, such as the transformation of government functions is not thorough enough and the public service system is not perfect enough.

In view of the problems of China's administrative management, this paper puts forward the following improvement strategies:

- Deeply promote the transformation of government functions: the government should further clarify its responsibilities, optimize its organizational structure, and strengthen the formulation and implementation of policies and regulations. In this process, the government should pay attention to the needs of the people in order to realize the political objectives of government functions.

- Improve the public service system: The government should increase its investment in public services and improve the quality and satisfaction of public services.

- Strengthening policy implementation: The government should improve the policy implementation mechanism to ensure that policies take root. The government also needs to strengthen policy publicity and interpretation to improve the effectiveness of policy implementation.

- Promote informationization: Make full use of modern information technology to improve administrative efficiency. The government should strengthen the research and application of new technologies such as big data, cloud computing and artificial intelligence to reduce administrative costs.

- Strengthening the construction of talent team: Strengthen the training and selection of administrative professionals and improve the overall quality of the team. The government should pay attention to the training and incentives for administrative managers in order to improve the efficiency of government work.

In conclusion, this paper aims to provide useful references for the development of China's administrative management field through the study of realistic applications and improvement strategies of administrative management. In the future, the research field of administrative management in China will continue to expand and contribute to the modernization of governmental governance capacity, public service quality and national governance system. In this process, it is necessary to study the theoretical foundation of administrative management in depth, with a view to providing stronger support for practice.

THE SIGNIFICANCE OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS CARRYING OUT INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP

Zhang Shuai student 2m course of Management, EP "Administrative management"
Scientific supervisor: assistant. Mariya Figurna
Sumy National Agricultural University

Innovation and entrepreneurship are important driving forces for promoting social progress and economic development, as well as a key factor in enhancing national competitiveness and comprehensive strength. As an important base for cultivating talents and innovative resources, universities shoulder the important mission of cultivating high-quality talents with innovative spirit and entrepreneurial ability.

Innovation and entrepreneurship education in universities refers to an educational model that aims to cultivate talents with innovative spirit and entrepreneurial ability, with the core of cultivating students' innovative consciousness, innovative thinking, innovative ability, and entrepreneurial literacy, supported by the cultivation of students' comprehensive quality, professional skills, social responsibility, and international perspective, and supported by the establishment of a sound curriculum system, practical platform, mentor team, evaluation mechanism, incentive policies, etc. It is guided by serving social needs, solving social problems, and promoting social development.[1]

High quality innovation and entrepreneurship education in universities is of great significance.

1. By carrying out high-quality innovation and entrepreneurship education in universities, it is possible to cultivate students' patriotism, social responsibility, and spirit of struggle, stimulate their learning enthusiasm, exploration desire, practical ability, and other core competencies, and promote their comprehensive development.

For example, Peking University launched the "Peking University Youth Innovation and Entrepreneurship Program" in 2023, aiming to cultivate Peking University youth with the "Four Confidences". This plan encourages students to actively participate in national strategies and social needs, and cultivates their patriotism and social responsibility by offering innovation and entrepreneurship courses, organizing innovation and entrepreneurship activities, and providing guidance on innovation and entrepreneurship.

2.It is an important measure to deepen the reform of higher education. By carrying out high-quality innovation and entrepreneurship education in universities, traditional knowledge transmission models can be broken, and a new talent cultivation model can be constructed that is student-centered, problem oriented, project based, practice based, and achievement based, improving the quality and effectiveness of education [2]

3.It is an important force driving economic and social development. By carrying out high-quality innovation and entrepreneurship education in universities, we can cultivate a group of high-quality talents with innovative abilities and entrepreneurial spirit, provide intellectual support and talent guarantee for the country's scientific and technological innovation, industrial upgrading, regional development, etc., and contribute services and value creation to social harmony and stability, people's livelihood improvement, cultural prosperity, etc.

References

1. Zhuo Zelin; Longze Sea; Xu Xinglei. Effective ways and challenges of innovation and entrepreneurship education for college students: an evidence-based study. *China's Electronic Education*, 2023. №6.
2. Sun Aihua. Research on Innovation and Entrepreneurship Education for College Students under the Background of "Mass Entrepreneurship and Innovation". *Journal of Higher Education*, 2023. № 2.

GLOBAL TRENDS IN STRATEGIC MANAGEMENT IN PRIVATE UNIVERSITIES AND COLLEGES

Liang Hengzhi student 2m course of Management, EP "Administrative management"

Scientific supervisor: Prof. Olena Slavkova

Sumy National Agricultural University

With the advancement of globalization and the transformation of the education industry, private universities and colleges are facing unprecedented challenges and opportunities worldwide. This article aims to explore the trends in strategic management of global private higher education institutions, analyze the driving factors behind them, and predict future development directions.

In the past few decades, private universities and colleges have achieved significant development globally. These institutions have played a crucial role in adapting to changing educational environments, meeting diverse educational needs, and promoting innovation. Strategic management, as the core of the long-term success of private universities and colleges, is crucial to their development.

Global Trends in Strategic Management of Private Universities and Colleges is:

- Internationalization Strategy: With the deepening of globalization, more and more private universities and colleges have begun to implement internationalization strategies, including establishing connections with international partners, attracting international students and faculty, and offering cross-cultural courses.

- Technological Integration: Rapid technological advancements have provided private universities and colleges with new teaching methods and management tools. Many institutions have begun integrating online learning, big data analysis, artificial intelligence, and other technologies to improve education quality and efficiency.

- Industry-Academia Collaboration: To enhance students' employability and meet industry demands, private universities and colleges have strengthened collaboration with the industry through joint research, internships, and other forms of cooperation, achieving deep integration between education and industry.

- Diversified Development: To meet the needs of different students, private universities and colleges have achieved diversified development in curriculum design, teaching methods, and other aspects. At the same time, these institutions have also begun to expand their service areas, such as continuing education and community service.

Driving Factors. The trends in strategic management of global private universities and colleges are driven by various factors, including globalization, technological advancements, education policies, and market demand. These factors interact and jointly influence the strategic choices and development directions of private universities and colleges.

Future Development Directions. Looking ahead, with the continuous advancement of technology and the changing educational environment, the strategic management of global private universities and colleges will face new challenges and opportunities. Future development trends may include deeper international cooperation, more intelligent educational technology applications, closer industry-academia integration, and more flexible and diverse educational service models.

Global private universities and colleges show trends in strategic management such as internationalization, technological integration, industry-academia collaboration, and diversified development. These trends are driven by various factors such as globalization, technological advancements, education policies, and market demand. Looking ahead, global private universities and colleges.

SYSTEM RELATED THEORIES OF ENTERPRISE CRISIS MANAGEMENT

Su Yulong student 2m course of Management, EP "Administrative management"

Scientific supervisor: Prof. Olena Slavkova

Sumy National Agricultural University

The system theory of enterprise crisis management is how to adapt to the changes of the environment and build them on the market platform to achieve healthy and sustainable development. System theory regards its own organizational environment as an internal environment, The environment on which an enterprise entity depends is viewed as an external environment, Study how to optimize the internal environment, that is, to improve the enterprise crisis handling capacity, And through how to implement the effective interaction with the external environment to achieve the stable state of the enterprise itself; When the internal environment as an entity is disharmony with the external environment due to some crisis factors (the crisis factors may originate from the internal or external of the entity), Therefore, the advocates of system theory suggest that enterprise managers implement crisis management strategies from the aspects of detecting the changes of the environment (avoiding risks), optimizing the internal environment (improving the organizational structure), and constructing and unobstructed environmental information channels.

Using the view of system theory to recognize the crisis management of the enterprise is beneficial for the manager of the enterprise to prevent and deal with the enterprise crisis with the dual role (parties and bystander). However, due to the complexity of the enterprise internal and external environment, the crisis management system theory researchers have not put forward a series of empirical research problems, such as: how to detect the friction between the environment, how to build the cost of crisis prevention measures and crisis to the loss between the utility function problem and how to establish information open channels, how to optimize the organization structure to better implement crisis management.

There are many different expressions for the definition of crisis management stage in academic circles, but there is a common feature, that is, it is divided according to the time series of crisis occurrence, which can be regarded as the life cycle process of crisis. From the perspective of process theory, the crisis life cycle theory believes that the crisis, like the development of human life process, also goes through the stages of birth (Birth), growth (Growth), maturity (Maturity) and death (Death).

The crisis life cycle theory provides the basis and guidance for the crisis managers to identify the crisis development stage and correctly formulate the crisis management strategies. The straight line from the crisis brewing period indicates the ultimate goal of crisis management: to eliminate the crisis factor in the bud before the crisis outbreak and the spread; If the crisis fails, the severity of the crisis and to explore the direction and possible result of crisis spread. Just as the calm lake can not cover up the underwater undercurrent, the surface of the crisis does not mean the complete end of the crisis, the crisis management must treat the symptoms and the root causes. If the crisis is not thorough, the residual crisis factors will be in the sequelae period or again outbreak or enter a new crisis brewing period, the enterprise will once again face the threat of the crisis.

The diffusion theory of enterprise crisis management is a new direction of studying crisis management. It is a combination of crisis theory, economics, mass media theory, public relations, social psychology and other theoretical systems. The assumption of this theory is that enterprises fail to resolve the crisis in advance, and fail to effectively deal with the crisis after the crisis breaks out. Therefore, the crisis diffusion theory of constructing the above diffusion map expects that enterprises can deal with the crisis quickly.

The theory of enterprise crisis management contribution is: from the strength of the crisis damage, transmission effect, cognitive structure, panic and herd behavior, the ability to solve the crisis and the crisis diffusion and crisis management time gap between the six level of the crisis to spread power and root, which can indicate for the enterprise managers to curb crisis diffusion strategy orientation.

ЕКОЛОГІЧНИЙ ТА ЕКОСИСТЕМНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Ярова І. Є. к.е.н., доц.
Сумський державний університет
Мішенін Є. В. д.е.н. професор
Інститут агроекології та природокористування, м. Київ

Поняття і сутність менеджменту постійно змінюються відповідно до етапів розвитку лісового господарства, набуваючи нових рис та особливості. Так, в сучасному менеджменті все чіткіше проявляється значення системних знань про значення лісових ресурсів, що дозволяють не тільки своєчасно і якісно управляти поточними лісозаготівлями, але й прогнозувати збалансований розвиток лісового господарства. Важливою проблемою при формуванні системи екоменеджменту у лісовому господарстві (наприклад, відповідно до ISO 14000, ISO 9000, OHSAS 18000, SA 8000) є виділення екологічних і соціальних аспектів лісозаготівлі. Так, екологічним аспектом може бути створення природоохоронних насаджень, а також переруб розрахункової лісосіки. Негативним аспектом є забруднення лісових ресурсів. Екологічні аспекти лісозаготівлі переважно носять антропогенний (техногенний) та природний характер. Крім цього, екологічні та екосистемні орієнтири менеджменту сталого лісового господарства тісно з'єднані з існуючими принципами глобального лісового господарства (зокрема, це стосується збереження біорізноманіття, вирішення проблеми парникових газів та ін).

Формування та розвиток системи екологічного менеджменту ґрунтується на таких позиціях: здійснюється винятково економічними суб'єктами; внутрішньо мотивована діяльність; діяльність ініціативна й добровільна у своїй основі; діяльність, яка базується на особистій зацікавленості управлінця в її кінцевих результатах та обумовлена рівнем його кваліфікації, досвідом і креативністю; перевага результатів менеджменту над процесами їхнього досягнення, ретельне врахування негативних результатів; первинність активності, необхідність пошуку нових можливостей і шляхів, творчі аспекти; практична неможливість імітації й фальсифікації ефективної діяльності.

Представляється доцільними поняття «екологічне управління» та «екологічний менеджмент» розглядати за наступними основними класифікаційними ознаками: сутнісна характеристика в широкому й вузькому розумінні; функції; сфера впровадження; застосовувані економічні інструменти та механізми; правовий статус; кадрове забезпечення й професійна діяльність; ефективність використання ресурсного потенціалу менеджерів (керівників) і т.п.

Екологічне управління, екосистемний підхід до управління лісовим господарством характеризуються інституціонально-регулюючою основою і повинні враховувати екологічні фактори при формуванні використання та відтворення лісових ресурсів за умов рівноважливості економічних та соціальних аспектів природокористування.

Екосистемне управління лісами передбачає використання екосистемного підходу до раціонального використання та відтворення лісових ресурсів, який також значною мірою має регулюючу основу з боку державних структур з урахуванням міжнародних стандартів щодо сталого розвитку лісового господарства [1, с.95].

Екоменеджмент лісового господарства має ініціативну та підприємницьку основу і певною мірою базується на добровільній екологічній діяльності. Екологічний менеджмент у лісовому господарстві також становить процес прийняття ефективних лісівничих управлінських рішень з метою підвищення рівня екологізації використання та відтворення лісових ресурсів. Це також система управлінських важелів, яка забезпечує сукупний лісівничо-еколого-економічний та соціальний ефект скоординованої праці працівників лісового господарства.

Екосистемний менеджмент лісового господарства – це сукупність принципів, форм, методів та інструментів, що формують та регулюють екосистемну й екологічну спрямованість управління лісами та працівниками лісозаготівельних підприємств з метою підвищення екологічності (екосистемності) лісозаготівлі в межах сформованої екологічної лісової політики. Комплексне та інтегроване врахування природних, лісівничих і техногенних факторів у лісозаготівельному і лісозаготівельному виробництві, необхідність застосування екосистемного підходу до управління саме і обумовлює доцільність формування в системі еколого-економічного управління лісозаготівельними, таких його видових форм, як екосистемний і екологічний менеджмент. При цьому саме екосистемний менеджмент пов'язаний з відтворенням лісових біогеоценозів, використанням соціально-екологічних функцій (послуг) лісів.

Література:

1. Ярова І. Є. Організаційно-економічні засади екологічно орієнтованого управління лісозаготівельними: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.06. Суми, 2011. 261 с.
2. Мішенін Є., Ярова І. Організаційно-економічний механізм аграрного природозаготівельного: теоретико-методологічні орієнтири формування. *Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК*. – Львів: Львівський національний аграрний університет, 2013. №20(2). С.93-101.

THE EFFECT OF INCENTIVE PLANS IN PERSONNEL MOTIVATION IN AN ENTERPRISE

Joshua Linus Baka, PhD student of Management Department named after Professor L.I. Mykhailova
Scientific supervisor: associate professor Dashutina L.O.
Sumy National Agricultural University

The importance of strategic incentive plans in promoting employee motivation and therefore improving organizational performance is examined in this research. It examines several incentive designs and motivational theories, highlighting the significance of matching rewards to both personal preferences and corporate objectives. Based on practical insights and empirical research, the paper offers suggestions for creating and executing incentive programs that effectively address the various demands of personnel.

Motivation among personnel affects output, work satisfaction, and general performance, making it an essential aspect in determining the accomplishments of a firm. Motivation among staff members is greatly supported by incentive programs, which offer rewards for certain actions and results. The significance of strategic incentive programs in raising employee motivation and increasing company growth is examined in this piece of writing.

Motivation Theories and Incentive Structures.

Expectancy theory, Herzberg's Two-Factor Theory, Maslow's Hierarchy of Needs, and other well-known theories of motivation are examined in the first section of the study. It talks about how these theories influence incentive structure design and emphasizes how crucial it is to comprehend each person's unique motivating motivations. The effectiveness of several incentive programs, such as cash awards, non-cash incentives, and recognition schemes, in energizing staff members is examined.

Harmonization with Organizational Goals

Incentive programs that closely reflect the goals of the organization are considered effective. The paper focuses on how important it is for businesses to explain to their employees' members their objectives and core beliefs and to connect rewards to specific results. The strategies for creating incentive programs that support the accomplishment of organizational objectives and promote the desired actions are covered.

Adapting Rewards to Personnel Preferences

Taking into account the reality that different people are driven by different things, the article promotes tailoring incentive schemes to employees' varied requirements. It investigates how cultural norms, personal preferences, and personality characteristics influence how motivated people are to respond to rewards. There are suggestions for modifying incentive schemes to consider the inclinations and driving forces of a heterogeneous workforce.

Realistic Observations and Recommendations

Based on empirical research and real-world experiences, this paper provides guidance on creating and executing incentive programs that work. It emphasizes how crucial it is to get employee input, keep a watchful eye on the effect of incentives, and make the necessary changes. Successful incentive program examples are provided to point out the most effective procedures and lessons learned.

Conclusion

This paper's conclusion emphasizes the crucial role that strategic incentive programs play in boosting employee engagement and improving the efficiency of an organization. Through the introduction of feedback mechanisms, customization to individual preferences, and that they agree with organizational goals, incentive programs can foster a culture of motivation and increase long-term success inside enterprises.

Reference:

1. Smith, J. (2023). Maximizing Organizational Performance: The Role of Strategic Incentive Systems in Personnel Motivation. *Journal of Organizational Psychology*, 28(3), 45-63.
2. Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. New York: Wiley
3. Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396.
4. Smith, K., & Jones, L. (2020). "Incentive Plans in Personnel Motivation: A Review of Current Practices and Future Directions." *Journal of Human Resource Management*, 15(2), 87-105

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ТА ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ В ПІСЛЯВОЄННИЙ ЧАС

Пізняк Д.Ю., аспірант 4 курсу ФЕІМ
Науковий керівник: к.е.н., доцент Турчіна С.Г.
Сумський НАУ

У сучасних умовах господарської діяльності сільськогосподарські підприємства стикаються з великими викликами та можливостями, пов'язаними з удосконаленням управління інвестиційною та інноваційною сферами. Післявоєнний період вимагає від сільського господарства не лише відновлення втрачених ресурсів, а й швидкого адаптування до змінних умов ринку та технологічного прогресу. У цьому контексті використання інформаційно-технологічних засобів стає необхідністю для ефективного управління, що вимагає системного аналізу та розробки нових стратегій.

У майбутньому ключовими тенденціями в агротехнологіях в Україні можуть стати автономні системи розмінування земель, комплексні системи управління сільськогосподарськими процесами, використання дронів, а також впровадження метеорологічних та інших видів датчиків. Згідно з даними асоціації AgTech Ukraine, в Україні функціонує близько 70 агротехнологічних стартапів, які знаходяться на різних стадіях розвитку та активності. Україна є однією з країн з найбільшими сільськогосподарськими площами в Європі, що потенційно робить її одним з провідних гравців у галузі AgriTech. У 2023 році ефективність агротехнологічного сектора сприяла зростанню ВВП на 3%, у порівнянні з 11,7% внеску агросектора у 2022 році.

У післявоєнний період сільське господарство стає перед низкою викликів, серед яких – необхідність впровадження сучасних технологій для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності. З'явлення онлайн-інструментів для фермерів стає однією з ключових тенденцій, що впливають на розвиток сільськогосподарських підприємств. Одним із таких є онлайн сервіс для збору інформації про заміновані поля від фермера, після чого заявка буде оперативно опрацьована командою Feodal, направлена до ЦПМД і передана операторам протимінної діяльності. Цей проєкт у співпраці з Міжрегіональним центром протимінної діяльності (ЦПМД) України, Асоціацією Саперів України, спрямований на прискорення законного, якісного і безпечного процесу гуманітарного розмінування полів.

Метою інструменту Feodal.Military є гуманітарне розмінування - комплекс заходів, які проводяться операторами протимінної діяльності з метою знешкодження небезпек, пов'язаних із вибухонебезпечними предметами. Станом на квітень 2024 року загальна кількість заявок на сайті від фермерів перевищує 1000 (1142), з них прийнято - 832 заявки, що становить 223 762 га у загальній площі. Проте за підрахунками компанії Feodal, станом на жовтень 2023 року, 1,6 млн га сільгоспземель потребують обстеження на характер вибухонебезпечних предметів (проведення НТО - першого етапу розмінування).

Важливість оцифрування полів для розвитку сільськогосподарських підприємств у післявоєнний період надзвичайно велика з ряду причин:

По-перше, це питання ефективності планування щодо проведення НТО та пріоритизації територій для операторів протимінної діяльності, а також загалом чітке розуміння реального об'єму небезпечних територій.

По-друге, це позитивно впливає на ефективність та автономність виробничих процесів. Цей процес дозволяє фермерам отримувати доступ до точної та актуальної інформації про їхні земельні ділянки, включаючи параметри ґрунту, стан рослинності, а також рівень зволоження. Завдяки точному картографуванню земельних ділянок фермери можуть застосовувати ці ресурси відповідно до потреб кожного поля, уникнути їх недо- або перевикористання, що веде до оптимізації витрат та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Отже, Україна, як країна з великим сільськогосподарським потенціалом, стоїть перед викликом модернізації свого аграрного сектору, особливо в умовах післявоєнного часу. В контексті цього, застосування інформаційно-технологічних рішень, таких як оцифрування полів та допоміжні для цього онлайн інструменти, набуває критичної важливості для агрокомпаній і фермерів.

Відомо, що оцифровані дані полів дозволяють фермерам ефективно управляти ресурсами, мінімізувати втрати та підвищувати врожайність, що стає ключовим чинником для підвищення конкурентоспроможності.

Крім того, поява онлайн інструментів, таких як Feodal, сприяє оперативному реагуванню на потенційні небезпеки, такі як мінні загрози, тим самим забезпечуючи безпеку та стабільність аграрного сектору. В цілому, ІТ-технології в сільському господарстві є не лише сучасними інструментами управління, але й ключовими факторами для забезпечення сталого розвитку та процвітання аграрного сектору України в післявоєнний період.

THE INFLUENCE OF NEW MEDIA ON UNIVERSITY ADMINISTRATION

Wang Xinli student 1m course of Management, EP "Administrative management"

Scientific supervisor: assistant. Mariia Fihurna

Sumy National Agricultural University

Nowadays, with the rapid development of Internet information technology, the application of new media technology to the field of education has become a very important trend. New media has the characteristics of easy to use high-speed information transmission, no time and space restrictions. The good use of new media technology in the process of university administration can effectively realize the reform and innovation in the content and form of the traditional university administration, and play a level and effect that the traditional university administration can not achieve. The development of new media gives college students more freedom and independence in obtaining information.

University is one of the students into the social transition period, during this transition period, require university students learned knowledge is not only for work after graduation, also requires students to know society, early early can adapt to society, to cultivate students sense of responsibility to the society, more important is to make the university to participate in the society. The new media as the medium of communication for college students to participate in social opportunities. On new media platform, students can express their views on some things in society and insights and even try to put forward a solution.

New media, as a new medium of communication, has a profound impact on the administration of colleges and universities. The following are the main impacts of new media on university administration:

1. Speed of information dissemination: New media has a fast speed of information dissemination, which can quickly convey administrative information to teachers and students, improving the efficiency of information dissemination.

2. Interactive enhancement: New media provides comments, likes, sharing and other functions, so that teachers and students can give immediate feedback on administrative management, and enhance the interactive work of administrative management.

3. Diversified information access channels: New media enables teachers and students to obtain information through mobile phones, computers and other terminals, which facilitates the life of teachers and students.

4. More transparent administrative management: New media can make the process and results of administrative management more open and transparent, which is conducive to accepting the supervision of teachers and students.

5. Administrative management is more convenient: Through new media, online office, online registration, online inquiry and other operations can be carried out, making administrative management more convenient.

6. Challenge the traditional administrative management mode: The rise of new media has challenged the traditional administrative management mode, and it is necessary to adapt to the new media environment and innovate the management mode.

In general, the new media not only promotes the administrative work of colleges and universities, but also brings challenges. Colleges and universities need to adapt to the new media environment, innovate the management mode and improve the management level.

РОЛЬ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вакулішина І.М., асп. 1 курсу ЕіМ
Науковий керівник: проф. В.В. Макарова
Сумський НАУ

В умовах сьогодення, конкуренція на сучасному ринку вимагає організації постійного оновлення товару та товарного асортименту підприємства. Це не спонтанний процес, а цілком природний, зважений крок до цивілізованого ринку, який вимагає узгодження вимог споживача з самим товаром, ці вимоги повинні бути відображені в продукті. Детально спланована діяльність має вирішальне значення для успішної роботи підприємства.

У рамках маркетингового стратегічного планування діяльності підприємства рішення, пов'язані із товаром відіграють одну із ключових ролей. Товар може слугувати ефективним засобом маніпуляцій на ринку та головним джерелом отримання прибутку. Також товар є центральною складовою комплексу маркетингу, решта складових базується на особливостях товару. Тому задля ведення успішної діяльності на ринку підприємству необхідно детально продумати та розробити товарну стратегію.

Товарна стратегія представляє собою ефективний та багатогранний алгоритм, покладений у організацію ведення діяльності підприємства. Вона відповідає за створення умов впровадження нових інноваційних методів розвитку та управління діяльністю, зокрема, у маркетинговій товарній політиці, за підвищення конкурентоспроможності товарів і продуктового портфеля.

Підходячи до створення власної товарної стратегії підприємству-виробнику потрібно детально оцінити власні товари, товари-конкуренти та товари-аналоги на ринку, їх привабливість із точки зору споживачів. Виробник повинен збільшити вартісну цінність товару або попрацювати над зниженням витрат на виробництво та продаж продукту, якщо споживач воліє купувати найцінніший, із власної точки зору товар. Зменшуючи або перерозподіляючи ризики, виробники можуть створити сприятливі умови для придбання товарів та післяпродажного обслуговування придбаного клієнтами.

Товарна стратегія має відповідати наступним цілям діяльності: забезпечення рентабельності, збільшення та утримання частки ринку, збільшення товароруку, оптимізація статей витрат які стосуються виробництва та маркетингу, створення позитивного іміджу, підтримка популярності. Перевірити, чи відповідає стратегія переліченому можна за допомогою проведення маркетингових досліджень для визначення споживчих мотивацій купівлі та рівня попиту, а також аналізу товарів конкурентів. За їх допомогою визначаються також можливості та загрози ринку, що важливе для створення альтернативних варіацій стратегії.

Якщо говорити про альтернативні товарні стратегії, то підприємствам-виробникам у своєму арсеналі необхідно мати три варіанти: стратегію розширення ринку, стратегію проникнення на ринок та стратегію розробки нового товару.

Стратегія розширення ринку передбачає, що виробник, окрім продажу товарів виробникам, шукає і працює над виходом на нові сегменти ринку. При цьому застосовуються всі, наявні у арсеналі підприємства, заходи маркетингової діяльності, адже головна орієнтація направлена як на зовнішні зміни товару, так і на заохочення потенційних споживачів до купівлі.

Стратегія проникнення на ринок направлена на збільшення ринкової частки підприємства та підвищення об'ємів продажу і товарообігу. Дана стратегія слугує для завоювання лідерства на ринку, визначення чи підлягає товар модифікації чи час виводити його із ринку, закріплення позицій та збільшення задоволеності споживачів товаром. Застосовуються інструменти діяльності, які направлені на модифікацію товару, який вже виробляє підприємство, як зовнішню, так і внутрішню, щоб споживач, порівнюючи товар старий і змінений, міг відчути зміни.

Стратегія розробки нового товару передбачає ініціювання розробки абсолютно нового товару, який не схожий на ті, які виготовляє підприємство. У рамках даної стратегії всі сили направлені на впровадження інновацій у діяльність: у виробничі лінії, в управлінські рішення та в інструменти маркетингової діяльності. Ініціюючи розробку даної стратегії підприємство-виробник має створити алгоритм того, як буде розроблятися товар та план того, які товари можуть створюватись у який період та за яких умов, які ресурси потрібні для підготовки. Через кількість того, що необхідно зробити дана стратегія вважається найдорожчою, бо відповідно, всі дії вимагають відповідних витрат.

Дуже рідко підприємства виробники ведуть свою діяльність тільки з однією товарною стратегією. Частіше їх використовують поєднано, заздалегідь склавши план зміни стратегій.

Отже, товарна стратегія невід'ємна частина маркетингової діяльності підприємства та планування. Для того, щоб відповідати ринку та конкуренції виробник має не лише створити її відповідно до цілей діяльності, а й мати альтернативні варіанти.

ІНСТРУМЕНТИ ВЕБ-АНАЛІТИКИ, ЯК ОСНОВНИЙ ЕТАП ВПРОВАДЖЕННЯ BIG DATA ANALYTICS НА ПІДПРИЄМСТВІ.

Мешков С.А. , аспірант, 075 маркетинг

Науковий керівник: к.е.н., доцент - Блюмська-Данько К.В

Сумський НАУ

У сучасному світі, де дані генеруються в безпрецедентних обсягах, Big Data Analytics (BDA) стає невід'ємним інструментом для підприємств, які прагнуть досягти успіху. BDA охоплює широкий спектр методів та технологій, що використовуються для збору, аналізу та візуалізації великих наборів даних, які традиційні методи обробки даних не можуть опрацювати. BDA стає все більш актуальною з кількох причин: зростання обсягу даних, що генеруються щодня, стрімко зростає, що робить BDA необхідним інструментом для їх обробки. У сучасному середовищі підприємствам потрібна інформація в режимі реального часу або з мінімальними затримками, щоб приймати обґрунтовані рішення. Крім того, BDA відкриває нові можливості для підприємств, такі як персоналізація маркетингу, розробка нових продуктів та послуг, та покращення обслуговування клієнтів. Впровадження BDA може дати підприємствам значну конкурентну перевагу, дозволяючи краще зрозуміти своїх клієнтів, оптимізувати операції та приймати більш обґрунтовані рішення. Ефективність значною мірою залежить від можливості чітко оцінювати результати їх використання. Саме тому впровадження інструментів аналітики діджитал каналів стає нагальною потребою для підприємств. Зростання популярності діджитал каналів зумовлює необхідність розробки та впровадження ефективних методів оцінювання їх результативності. Інструменти аналітики дозволяють отримати глибоке розуміння поведінки користувачів, їхніх потреб та уподобань, що, в свою чергу, дає змогу оптимізувати маркетингову стратегію та максимізувати віддачу від інвестицій. Тому впровадження BDA потрібно робити поетапно.

Веб-сайт є ключовим каналом кінцевої дистрибуції, трафіку, аналізу поведінки користувачів, вітриною для товарів та послуг, платформою для взаємодії з клієнтами та джерелом цінних даних для багатьох підприємств. На ринку представлено вибір інструментів веб-аналітики, кожен з яких має свої особливості та переваги. Найбільш популярними серед них є:

- Google Analytics: безкоштовний сервіс від Google, який пропонує широкий спектр функцій для відстеження трафіку, поведінки користувачів та конверсій.
- Microsoft Clarity: платний інструмент, який пропонує розширений набір функцій для глибокого аналізу поведінки користувачів на веб-сайті. Він дозволяє створювати теплові карти, записувати сеанси роботи з сайтом, відстежувати рухи миші користувачів.
- Adobe Analytics: платний інструмент, який пропонує більш розширений набір функцій, ніж безкоштовні аналоги. Він призначений для великих підприємств, яким потрібна детальна аналітика.
- Kissmetrics: інструмент, який фокусується на відстеженні поведінки користувачів на веб-сайті. Він дозволяє створювати воронки конверсій, сегментувати аудиторію та відстежувати дії користувачів.
- Crazy Egg: інструмент візуалізації даних, який дозволяє створювати теплові карти, відстежувати рухи миші користувачів та записувати сеанси роботи з сайтом. Це допомагає зрозуміти, як користувачі взаємодіють з веб-сайтом та знайти проблемні місця, які потребують оптимізації.

Вибір інструменту веб-аналітики залежить від потреб та бюджету підприємства. Важливо ретельно вивчити доступні варіанти та вибрати інструмент, який найкраще відповідає цілям. Підключення інструментів аналітики до сайту - це необхідна умова для отримання даних та їх ефективного використання. Ці інструменти дозволяють відстежувати трафік, поведінку користувачів, конверсії та інші важливі показники. Оцінка ефективності маркетингових кампаній важлива для успішної стратегії підприємства. Збираючи дані про те, як користувачі знаходять ваш сайт та взаємодіють з ним, можна визначити, які маркетингові канали та стратегії є найбільш ефективними. Аналіз цих даних допомагає зрозуміти поведінку користувачів на сторінках сайту, їхню навігацію по сайту, виявити популярні сторінки та функції, а також ті, що потребують покращення. Оптимізація конверсії — ще один важливий аспект. Використовуючи дані про взаємодію користувачів з сайтом, можна вносити зміни, щоб полегшити їм знаходження потрібної інформації та виконання бажаних дій. Це дозволяє підвищити конверсію та ефективність рекламних кампаній. Наявність чітких даних про ваш сайт дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо його дизайну, контенту та маркетингових стратегій. Аналіз даних з інструментів веб-аналітики дозволяє підприємствам розуміти, які зміни потрібно внести для покращення результатів та досягнення стратегічних цілей.

Інструменти аналітики діджитал каналів відіграють ключову роль у впровадженні Big Data Analytics (BDA) на підприємстві для роботи зі всіма каналами аналізу маркетингової діяльності. Ці інструменти дозволяють збирати та аналізувати великі обсяги даних з різних джерел, включаючи: веб-сайти та мобільні додатки, соціальні мережі, рекламні кампанії та CRM-системи. BDA дозволяє підприємствам об'єднувати дані з усіх цих джерел та аналізувати їх комплексно, щоб отримати глибше розуміння своїх клієнтів та їх поведінки. Ці знання можуть бути використані для покращення маркетингових кампаній, персоналізації маркетингу, підвищення залученості клієнтів та розробки нових продуктів та послуг, що відповідають потребам ринку.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Павленко А.М., студ. 2 курсу обліково-фінансового відділення, спец. «ПТБ»

Науковий керівник: к.е.н., Неженець О.П.

ВСП «Сумський фаховий коледж СНАУ»

Мале підприємництво є основою будь якої економіки, що сприяє вдалому розвитку країни задовольняє потреби людей в роботі та заробітній платі, а також є сферою, що дає можливість державі вирішувати соціальні проблеми. Проте, велика кількість малих підприємств не витримує конкуренції на ринку, яка призводить до зупинення їх існування і погіршення економічних показників країни. Малий бізнес це обов'язковий елемент ринку, важливий фактор розвитку і ефективного функціонування економіки. Як визначено в роботі [1]: «Мале підприємництво є однією з найбільш ефективних форм підприємництва, яке є гарантом гнучкості і динамічності економіки, потужним засобом постійного коректування та збереження структури виробництва». Разом з тим малі підприємства складають основу конкурентного середовища, які створюють умови для здійснення ринкового ціноутворення та реалізації свободи підприємництва.

Малим підприємствам властиві специфічні риси та особливості [3]: здатність до швидкої адаптації відповідно до вимог зовнішнього середовища; гнучка організаційна структура; зосередженість на випуску вузькоспеціалізованої продукції; об'єднання функцій керівника і власника; свобода дій керівника; перевага усного(вербального) спілкування; відсутність необхідності дотримання процедур; відсутність плану й стратегії розвитку. Особливістю малого підприємства є простота форми управління і нечисленний управлінський штат. Як правило, тут немає розділення функцій власності і управління, оскільки тут відсутні ідеї делегування. Однією з основних особливостей малих підприємств є відсутність регламентації ініціативи, увага зосереджується на неформальному спілкуванні, інтенсивність якого висока і яка, по суті, стає і системою суворого контролю [2, с. 141].

Будь яка господарська структура, незалежно від розмірів та обсягів діяльності, це складна соціально-організаційна і економічно незалежна система із своєю структурою та функціями, в межах якої залежно від потреб реалізації господарських завдань, відокремлюються відповідні організаційні елементи і функції. Від того, наскільки організаційна структура виконує будь яку функцію, залежить можливість швидкого досягнення нею певних фінансових результатів, а також можливість реалізації об'єктивно обґрунтованої стратегії розвитку. Менеджмент як наукова система організації виробництва це одна з найважливіших умов ефективної та прибуткової діяльності малих підприємств. Успішними являються ті підприємства, які застосовують форми та методи управління, засновані на стратегії підприємництва. У США 98% малих підприємств банкрутують через неефективне управління і тільки 2% пояснюють причини банкрутства непов'язані з управлінням підприємством. Не винятком є і Україна, через те що на малих підприємствах управління є також однією з слабких ланок.

На практиці малим підприємствам необхідно використовувати основні надбання сучасного менеджменту, тому що, це дає можливість оптимально будувати структуру організації і зменшити трудомісткість управлінської діяльності, оптимізувати апарат управління та посилити управлінський вплив на результативність.

Таким чином, при формуванні системи управління малими підприємствами необхідно здійснювати їх класифікацію за ознаками: форма власності, тип економічного зростання, характер ринку, сектор економіки, галузева належність, ступінь підпорядкованості великим підприємствам. Характерною ознакою систем управління малим підприємством є її здатність до швидкої адаптації згідно вимог зовнішнього середовища. Основні фактори, що впливають на становлення систем управління малими підприємством в сучасних умовах господарювання це: сфера діяльності, тип підприємства, цілі бізнесу, внутрішній потенціал підприємства, стан ринкової кон'юнктури, забезпеченість управлінським персоналом. Малі підприємства відносяться до класу моделей організації, де характерний підприємницький стиль діяльності, в основу якого покладено концепцію підприємницького управління. Для більш детального розуміння специфічних особливостей системи управління малим підприємством потрібно використовувати поняття «підприємницький потенціал керівника».

Для реалізації механізму стратегічного розвитку малого підприємства необхідними є виважена державна політика підтримки сектору малого підприємництва, розвиток інфраструктури про надання консультаційних та інформаційних послуг, кооперація та співпраця великих підприємств з малими.

Список використаних джерел.

1. Комих Н.Г. Соціокультурний контекст становлення та розвитку підприємництва в Україні – URL: <http://lib.ua-ru.net/diss/cont/143732.html>.
2. Коробка С.В. Управління підприємством малого бізнесу *Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького*. – 2018. – № 3(45), Частина 5. – С. 137-141.
3. Половян О.В., Петренко К.Г. Особливості управління малим підприємством *Актуальні проблеми економіки*. – 2017. – № 6(96). – С. 131-135.

ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Романенко В.Р., аспірант 1 курсу ФЕМ
Науковий керівник док., проф, О.М. Ніфатова
Сумський НАУ

Проблеми, пов'язані з аграрним виробництвом та підвищенням його конкурентоспроможності, можуть бути вирішені за допомогою ефективних стратегій та механізмів інноваційного розвитку. Однією з таких стратегій, на нашу думку, є маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва. Ця стратегія сприятиме покращенню якості життя, національній продовольчій безпеці, охороні довкілля та підвищенню технічного рівня аграрного виробництва в Україні. Отже, актуальності набуває дослідження екологічно орієнтованих маркетингових стратегій в аграрному секторі.

Серед маркетингових стратегій поява екологічного маркетингу є наслідком зростання вимог споживачів до якості та екологічної чистоти товарів, які вони купують, їх впливу на здоров'я людей і навколишнє середовище. Головною метою екологічного маркетингу на регіональному та державному рівнях є створення таких економічних умов для суб'єктів державного підприємства, за яких вони будуть зацікавлені в модернізації технологій виробництва та намагатимуться раціонально використовувати, зберігати та відновлювати потенціал природних ресурсів. Екологізацію аграрного сектору економіки України на інноваційній основі слід вважати невід'ємною складовою його розвитку. Основними стратегічними пріоритетами сертифікованих органічних підприємств слід вважати:

- утвердження екологічних технологій сільськогосподарського виробництва як модельної моделі сталого розвитку сільської території, за допомогою якої якомога повніше реалізується його соціально-екологічна спрямованість;

- зростання кількості екологічних виробників, діяльність яких поєднує в собі екологічний інтерес, економічну раціональність і соціальну логіку;

Розробка маркетингової стратегії екологізації починається з аналізу та прогнозу зовнішнього середовища компанії та оцінки її внутрішніх можливостей. Загальновизнаним є методичний підхід до створення стратегії розвитку компанії, в якому виділяються дві форми аналізу (внутрішній і зовнішній), які є основою для прийняття оптимального рішення.

Цей процес зазвичай включає наступні етапи: аналіз існуючої ситуації; аналіз зовнішнього середовища; створення та вибір оптимальної стратегії розвитку; реалізація запропонованої стратегії; моніторинг процесу реалізації стратегії. Інвестиції також важливі для переходу на екологічне виробництво.

Інвестиції необхідно використовувати стратегічно, щоб не лише допомогти досягти довоєнного рівня виробництва, але й глибше трансформувати сектор, який має амбіції стати рівноправною частиною сім'ї ЄС. Інституції ЄС, державні інвестори та громадянське суспільство повинні об'єднатися, щоб дослідити шляхи реструктуризації та переорієнтації сільськогосподарської системи країни.

Підсумовуючи вищевикладене слід зазначити, що лише обґрунтована маркетингова стратегія щодо вибору екологізації аграрного виробництва дозволить вирішити проблеми, які виникли у сільському господарстві країни.

Отже, основні інноваційні напрями організаційно-економічного управління в аграрному виробництві можна виділити наступним чином:

- держава повинна впровадити ряд заходів, спрямованих на зміну відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік раціонального використання та відтворення агросистем;

- на державному та регіональному рівнях необхідно реалізувати заходи екологічної політики, спрямовані на впровадження та розвиток екологічно чистого виробництва, раціональне використання економічних, виробничих та науково-технічних можливостей держави;

- важливо визначити суспільні пріоритети з урахуванням конкретної ситуації в регіонах для усунення негативних наслідків природокористування та переходу до екологічно чистого виробництва;

- необхідно поєднати державний вплив з ринковими формами управління, стимулюючи якісні зміни через пріоритетне фінансування, кредитування, матеріально-технічне та інформаційне забезпечення, впровадження та розвиток екологічно чистого виробництва;

- проведення економіко-екологічного моніторингу процесу переходу до екологічно чистого виробництва при аналізі внутрішніх сильних та слабких сторін агровиробників;

- моніторинг та аналіз змін у складі зовнішніх факторів та їх вплив на конкурентоспроможність продукції та підприємств аграрного сектору економіки, зокрема деталізація їх дії та розділення ринкових можливостей та загроз.

ФОРМУВАННЯ РИЗИКОРІЄНТОВАНИХ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Поливода В.В, здобувач PhD за ОНП «Маркетинг»ФЕіМ

Науковий керівник: д.е.н., професор Макарова В.В.

Сумський НАУ

Ризик-орієнтована стратегія - це підхід до управління бізнесом або проектом, який активно враховує потенційні ризики та спрямований на їх передбачення, оцінку, управління та зниження негативних впливів на досягнення мети. Основна ідея полягає в тому, щоб свідомо взяти до уваги можливі небезпеки та несприятливі обставини та розробити стратегії для їх зменшення чи уникнення.

Основні етапи ризик-орієнтованої стратегії включають.

1.Визначення потенційних загроз для досягнення бізнес-цілей. Аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, які можуть впливати на організацію чи проект.

2.Кількісна або якісна оцінка ймовірності та впливу ризиків. Призначення пріоритету ризиків для подальшого управління.

3.Розробка стратегій для зменшення чи уникнення ризиків. Визначення заходів для зменшення ймовірності та наслідків ризиків.

4.Постійний моніторинг ризиків та внесення змін до стратегій відповідно до змін в обставинах. Забезпечення ефективності заходів з управління ризиками.

Ризик-орієнтована стратегія дозволяє підприємствам та проектам адаптуватися до змін в середовищі та максимізувати можливості, одночасно мінімізуючи потенційні загрози. Цей підхід сприяє більш ефективному управлінню невизначеністю та ризиками, що може забезпечити більш стійкий розвиток бізнесу чи успішне завершення проекту. Коли інноваційний продукт не вдається розробити, сам продукт часто визнається ринком як новий, але його використання може бути обмежене галуззю, рівнем потреби в ньому та ціновим діапазоном. У такому випадку підприємство витрачає кошти лише на розробку і не отримує очікуваного прибутку. Таким компаніям доцільніше зосередитися на нових продуктах, а не на інноваційних, що дозволяє уникнути цього ринкового ризику.

Аналіз можливостей компанії на ринку наднових продуктів також пропонує два варіанти. Необхідно визначити, для кого цей ринок є новим. Якщо ринок новий для компанії, але конкуренти вже активно працюють на цьому ринку, існує ризик неправильної оцінки самого ринку. Якщо ринок є новим для продукту, існує ризик того, що сам ринок не прийме такий продукт, коли споживачі не готові до кардинальних змін. Тому доцільно розрізняти повністю контрольоване, частково контрольоване та неконтрольоване середовище. Повністю контрольоване середовище - це середовище, в якому на фактори ризику, тобто на персонал, виробничі процеси та фінансове становище компанії, компанія може безпосередньо впливати. Сюди відносяться всі елементи, які складають внутрішнє середовище організації (місія, цілі, завдання, організаційна структура, персонал, технології). Якщо менеджмент є успішним у цих сферах, підприємство має стратегічний план розвитку і вже розроблені заходи для врахування можливих ризиків та їх усунення.

Термін "частково контрольоване середовище" використовується для опису певного рівня впливу чи контролю, який має підприємство над своїм оточенням або окремими елементами його діяльності. Це може включати в себе різноманітні аспекти, такі як економічні, політичні, соціокультурні та технологічні фактори. Частково контрольоване середовище вказує на те, що підприємство може взаємодіяти з іншими сторонами та чинниками, але не завжди може повністю контролювати чи передбачити всі аспекти цього впливу. Управління таким середовищем вимагає гнучкості, адаптації та ефективної стратегії реагування на зміни.

Повністю неконтрольоване середовище підприємства вимагає від управління більшої гнучкості, реагування на зміни та розробки стратегій, що дозволяють враховувати невизначеність та несприятливі фактори, які не піддаються безпосередньому контролю. Повністю неконтрольоване середовище підприємства характеризується тим, що організація має обмежений чи відсутній вплив на багато факторів, які впливають на її діяльність. Це може означати, що певні аспекти діяльності підприємства залежать від зовнішніх чинників, на які воно не може впливати]. Декілька аспектів, які можуть бути повністю неконтрольованими для підприємства, включають: природні умови, світові події та геополітика, технологічні, соціально-культурні та інші.

Контрольоване середовище надає підприємству можливість ефективно керувати внутрішніми та зовнішніми факторами, забезпечуючи стабільність та досягнення стратегічних цілей. У той час як певні аспекти можуть бути під контролем, важливо залишатися гнучким та адаптивним до змін в середовищі. Контрольоване середовище підприємства вказує на те, що підприємство має здатність впливати на своє оточення, керувати процесами та факторами, що впливають на його діяльність. У такому середовищі організація може ефективно впроваджувати свої стратегії, управляти ресурсами, контролювати процеси та досягати своїх цілей. Вихід на міжнародні ринки може вносити значні можливості для росту та розширення, але водночас пов'язане з різноманітними ризиками.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Таранченко В.В., здобувач PhD ОНП «Маркетинг»ФЕiМ
Науковий керівник: д.е.н., професор Макарова В.В.
Сумський НАУ

Аграрний сектор України володіє значним **експортним потенціалом**, який може стати рушійною силою економічного зростання країни. Завдяки сприятливим кліматичним умовам, родючим ґрунтам та кваліфікованим кадрам, Україна має можливість виробляти широкий спектр високоякісної сільськогосподарської продукції, яка користується попитом на світових ринках.

Для реалізації експортного потенціалу аграрні підприємства України мають подолати ряд викликів. Війна в Україні негативно впливає на експортні можливості українських аграріїв через руйнування інфраструктури, логістичні проблеми та зростання цін на транспортні послуги. **Висока вартість кредитів та** доступ до кредитних ресурсів для аграріїв в Україні залишається дорогим, що обмежує їхні можливості для інвестицій та розширення виробництва. Складні та бюрократизовані процедури експорту продукції роблять українську продукцію менш конкурентоспроможною на світових ринках. **Недостатня диверсифікація ринків збуту, адже** українські аграрії надмірно залежать від експорту до декількох країн, що робить їх вразливими до кон'юктурних коливань на світових ринках.

Незважаючи на виклики, експортний потенціал аграрного сектору України залишається значним. Завдяки державній підтримці, інвестиціям у розвиток інфраструктури та вдосконаленню експортних процедур, Україна може значно збільшити експорт аграрної продукції та стати одним із світових лідерів з постачання продовольства. **Для реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств України необхідно:**

- **врегулювання політичної та економічної ситуації в країні, бо** війна негативно впливає на експортні можливості українських аграріїв. Для реалізації експортного потенціалу необхідно якнайшвидше врегулювання політичної та економічної ситуації в країні.

- **державна підтримка аграрного сектору, бо саме** держава може відігравати важливу роль у стимулюванні експорту аграрної продукції шляхом надання фінансової та нефінансової підтримки аграрним підприємствам. Це може включати субсидії, кредити, гарантії, допомогу в просуванні продукції на світових ринках тощо.

- **вдосконалення експортних процедур для** полегшення експорту аграрної продукції. Це може включати зменшення кількості документів, необхідних для експорту, скорочення часу оформлення експортних декларацій та інші заходи.

- **диверсифікація ринків збуту, бо** українські аграрії надмірно залежать від експорту до декількох країн. Для зниження ризиків необхідно диверсифікувати ринки збуту та виходити на нові ринки, такі як країни Азії та Африки.

- **збільшення виробництва продукції з високою** доданою вартістю для підвищення конкурентоспроможності української аграрної продукції на світових ринках, такої як органічна продукція, функціональні продукти харчування, готові продукти тощо.

- **впровадження інновацій для** підвищення продуктивності та якості аграрної продукції. Це може включати використання нових технологій, методів вирощування та переробки продукції.

- **маркетинг та просування української** аграрної продукції на світових ринках для підвищення впізнаваності української аграрної продукції.

- **розвиток органічного виробництва, адже** попит на органічну продукцію на світових ринках зростає. Україна має сприятливі умови для розвитку органічного виробництва завдяки родючим ґрунтам та меншому забрудненню довкілля порівняно з багатьма іншими країнами. Розвиток органічного виробництва дозволить українським аграріям вийти на нові ринки збуту та отримувати більш високі ціни за свою продукцію.

- **інтеграція України до Європейського Союзу** відкриє нові можливості для українського експорту аграрної продукції. Зняття торгових бар'єрів та квот дозволить українським аграріям збільшити поставки продукції на ринки ЄС.

- **розвиток цифрових технологій** в аграрному секторі може допомогти підвищити ефективність виробництва, управління ланцюгами поставок та маркетингу. Наприклад, використання технологій точного землеробства дозволяє оптимізувати використання ресурсів, а онлайн-платформи можуть допомогти аграріям знайти нових покупців на світових ринках.

Розвиток експортного потенціалу аграрного сектору України є стратегічним завданням держави. Реалізація цього завдання дозволить Україні зміцнити свою економіку, підвищити рівень життя населення та стати одним із світових лідерів з постачання продовольства. Ситуація в світі постійно змінюється, тому важливо стежити за останніми тенденціями та новинами щодо експорту аграрної продукції. Це дозволить українським аграріям оперативно реагувати на зміни попиту та пропонувати продукцію, яка користується найбільшим попитом на світових ринках.

МІСЦЕ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ В РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ткаченко А.В., здобувач PhD ОНП «Менеджмент» ФЕМ
Науковий керівник: д.е.н., професор Макарова В.В.
Сумський НАУ

Зовнішньоекономічна діяльність є важливим чинником розвитку аграрного сектору України. Вона дозволяє підприємствам збільшувати доходи, диверсифікувати ринки збуту, підвищувати конкурентоспроможність. Однак для успішної ЗЕД підприємствам необхідно ретельно вивчати міжнародні ринки, дотримуватися міжнародних стандартів та норм, а також використовувати державну підтримку. Важливо зазначити, що маркетингова стратегія ЗЕД повинна бути гнучкою та адаптуватися до мінливих умов міжнародного ринку. Слід постійно проводити дослідження ринку, аналізувати дії конкурентів та вдосконалювати свою маркетингову діяльність.

Маркетингова стратегія відіграє ключову роль у розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) аграрних підприємств. Вона є основою для прийняття управлінських рішень щодо виходу на міжнародні ринки, позиціонування продукції, ціноутворення, просування та збуту.

Важливість маркетингової стратегії для ЗЕД аграрних підприємств:

- **дозволяє чітко визначити цілі та завдання ЗЕД**, що саме хоче досягти підприємство на міжнародному ринку, які обсяги продажів планує отримати, яку частку ринку зайняти.
- **допомагає вибрати перспективні ринки** на основі аналізу міжнародних ринків, попиту, конкуренції, цінових умов, державного регулювання тощо.
- **сприяє розробці ефективної конкурентної стратегії** з урахуванням сильних та слабких сторін підприємства, його конкурентних переваг.
- **забезпечує правильне позиціонування продукції**, чітке розуміння потреб та очікувань цільової аудиторії, формування чіткого та лаконічного позиціонування, яке відрізняє продукцію від пропозицій конкурентів.
- **допомагає розробити оптимальну цінову стратегію** з урахуванням цін конкурентів, витрат виробництва, бажаного рівня рентабельності, еластичності попиту.
- **визначає ефективні канали просування**, он-лайн-маркетинг, участь у виставках, реклама в спеціалізованих виданнях, робота з ключовими впливовими особами.
- **дозволяє налагодити партнерські відносини з дистриб'юторами**, забезпечення доступності продукції для кінцевих споживачів.
- **сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку** за рахунок чіткої стратегії, орієнтованої на потреби цільової аудиторії, та ефективної маркетингової діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств України зазнала значних змін з початку воєнного стану. З одного боку, війна створила ряд проблем, таких як руйнування інфраструктури, логістичні труднощі, зростання цін на енергоносії та добрива. З іншого боку, з'явилися і нові можливості, пов'язані зі зростанням попиту на українську продукцію на світових ринках, диверсифікацією експортних напрямків та державною підтримкою експорту. Незважаючи на значні проблеми, пов'язані з війною, ЗЕД аграрних підприємств України має значний потенціал для розвитку. Завдяки сприятливим світовим цінам, диверсифікації експортних напрямків та державній підтримці, Україна може значно збільшити експорт аграрної продукції та зміцнити свої позиції на світовому ринку.

Важливим фактором, що впливатиме на розвиток ЗЕД аграрних підприємств України, виступає тривалість війни, бо чим довше триватиме війна, тим більше шкоди буде завдано інфраструктурі та економіці України. В свою чергу ситуація на світових ринках як то ціни на продовольство, транспортні послуги, енергоносії та добрива можуть значно коливатися, що впливатиме на рентабельність експорту. Крім того, суттєвого значення набуває **ефективність державної підтримки експорту, зокрема** уряд України має продовжувати надавати пільги та стимули для експортерів, а також сприяти розвитку експортної інфраструктури.

Зазначимо, що маркетингова стратегія може значно позитивно впливати на експортний потенціал аграрного підприємства. Маркетингова стратегія допомагає аграрним підприємствам побудувати сильний міжнародний бренд, який є ключовим фактором для успішного експорту. Це включає розробку унікального ідентифікаційного стилю, якісну продукцію, просування в міжнародних ринках та побудову довіри серед споживачів за кордоном. Крім того, ефективна маркетингова стратегія передбачає проведення дослідження ринків для ідентифікації потенційних міжнародних ринків, аналізу конкурентів, визначення потреб споживачів та розуміння правил торгівлі. Це дозволяє підприємствам сконцентрувати свої зусилля на найбільш перспективних ринках і виграти конкурентну перевагу. Таким чином, ефективна маркетингова стратегія допомагає сільськогосподарським підприємствам забезпечити якісне управління дистрибуцією на міжнародних ринках. Це включає вибір та управління дистриб'юторами, розробку логістичних рішень, вирішення проблем тарифів та митних обмежень, а також забезпечення своєчасної та безпечної доставки товарів до міжнародних клієнтів.

УПРАВЛІННЯ ПОЛІТИКОЮ РОЗПОДІЛУ ПРОДУКЦІЇ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Ус Є.А., здобувач PhD ОНП «Маркетинг»ФЕiМ
Науковий керівник: д.е.н., професор Макарова В.В.
Сумський НАУ

Маркетингова політика розподілу - це комплекс заходів, спрямованих на планування, координацію та контроль руху продукції від виробника до кінцевого споживача. Її мета - забезпечити доступність продукції для цільової аудиторії в потрібний час, у потрібному місці та за конкурентною ціною. **Важливо зазначити, що маркетингова політика розподілу є частиною загальної маркетингової стратегії підприємства.** Вона повинна відповідати загальним цілям та завданням маркетингу. Управління політикою розподілу відіграє ключову роль у успішному веденні аграрного бізнесу. Це комплекс заходів, спрямованих на планування, координацію та контроль руху продукції від виробництва до кінцевого споживача. Ефективна політика розподілу може допомогти аграрним підприємствам:

- **збільшити обсяги продажів** за рахунок чіткого розуміння потреб та поведінки цільової аудиторії, вибору оптимальних каналів збуту та розробки ефективної цінової стратегії.
- **збільшити частку ринку** за рахунок чіткої диференціації продукції, ефективного просування та налагодження партнерських відносин з ключовими учасниками ринку.
- **підвищити рентабельність** за рахунок оптимізації витрат на логістику, зберігання та транспортування, а також мінімізації втрат продукції.
- **задовольнити потреби клієнтів** за рахунок забезпечення доступності продукції, своєчасних поставок та високого рівня обслуговування.
- **зміцнити конкурентні позиції** за рахунок чіткої стратегії розподілу, яка відрізняє підприємство від конкурентів.

Управління політикою розподілу - це динамічний процес, який потребує постійного вдосконалення та адаптації до мінливих умов ринку. Аграрні підприємства, які ефективно управляють політикою розподілу, мають значні переваги перед своїми конкурентами та можуть досягти більшого успіху.

Канали розподілу - це шляхи, якими продукція аграрного підприємства досягає кінцевого споживача. Їх вибір є важливим фактором, який впливає на обсяг продажів, рентабельність та конкурентоспроможність підприємства. Аграрні підприємства можуть використовувати один або декілька каналів розподілу одночасно. Комбінація різних каналів може допомогти охопити ширшу аудиторію та збільшити обсяги продажів. Важливо постійно оцінювати ефективність обраних каналів розподілу та вносити необхідні корективи. Це допоможе аграрному підприємству оптимізувати свою збутову стратегію та максимізувати рентабельність. **При виборі каналів розподілу аграрному підприємству слід враховувати наступні фактори як тип продукції, цільова аудиторія, конкурентне середовище, фінансові можливості, наявність необхідної інфраструктури, такої як склади, транспортні засоби, персонал, також впливає на вибір каналів збуту.**

Для вибору оптимальних каналів розподілу аграрному підприємству рекомендується:

- 1) дослідити ринок, конкурентів, цільову аудиторію, щоб визначити найбільш перспективні канали збуту;
- 2) **оцінити** витрати на використання різних каналів збуту, включаючи логістику, маркетинг, персонал тощо;
- 3) проаналізувати ризики, пов'язані з використанням різних каналів збуту, такі як зміни попиту, цінова конкуренція, політичні події ;
- 4) розробити стратегію розподілу, яка відповідає цілям підприємства та враховує всі вищезазначені фактори;
- 5) регулярно оцінювати результативність обраних каналів збуту та вносити необхідні корективи.

Незалежно від того, яка структура відповідає за управління політикою розподілу, важливо, щоб вона мала чітке розуміння цілей підприємства, цільової аудиторії, конкурентного середовища та інших релевантних факторів. Також важливо, щоб ця структура тісно співпрацювала з іншими відділами підприємства, такими як відділ маркетингу, продажів, логістики та виробництва, для забезпечення ефективного функціонування ланцюжка постачання. У великих та складних аграрних підприємствах питанням розподілу, зазвичай, керує окремий відділ або команда. У невеликих підприємствах цю функцію може виконувати одна людина або кілька людей з різних відділів. Деякі види продукції, такі як швидкопсувні продукти, потребують особливих умов транспортування та зберігання, що може вплинути на те, хто займається управлінням політикою розподілу. **Поряд з цим, конкурентне середовище може змусити аграрні підприємства використовувати певні канали збуту або цінові стратегії, що може вплинути на те, хто займається управлінням політикою розподілу.**

Важливо зазначити, що не існує єдиного правильного підходу до управління політикою розподілу на аграрному підприємстві. Найкращий підхід буде залежати від специфічних обставин кожного підприємства.

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Бундич Д., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: д.е.н., професор Макаренко Н.О.
Сумський НАУ

Важливим завданням забезпечення конкурентоспроможності є виявлення, систематизація та аналіз усіх елементів, що входять до складу конкурентного потенціалу, який вміщує наявні природні, матеріальні, трудові, фінансові й нематеріальні ресурси та можливості підприємства, що дають їм змогу формувати конкурентні переваги, порівняно із іншими учасниками ринку. Інакше конкурентний потенціал можна представити як конкурентні можливості підприємства внутрішнього і зовнішнього характеру, які дають змогу суб'єкту господарювання здійснювати ефективну конкурентну боротьбу на ринку завдяки створенню конкурентних переваг. Новим, нетрадиційним напрямком в управлінні конкурентним потенціалом підприємством є маркетингова логістика. У сфері логістики і маркетингу міститься багато передумов і потенціалів створення ринкового успіху підприємства, з урахуванням вимог клієнтів і умов конкуренції. Маркетингова логістика здійснює інтеграцію в єдину систему процесів управління виробництвом, транспортно-складським господарством, запасами, фінансовими ресурсами, персоналом та інформаційними потоками. Саме тому проблеми маркетинг-логістичного управління повинні усвідомлюватись і розв'язуватись уже сьогодні для зміни пріоритетів комплексного розвитку підприємства. Логістичний інструментарій конкурентного потенціалу підприємства слід розглядати з позицій стратегічного управління, що включає в себе системну характеристику, яка розкриває умови логістичної діяльності та спрямовує на досягнення поставленої мети, а тому є результатом взаємодії ресурсів і логістичних можливостей підприємства.

Під час формування конкурентного потенціалу підприємства важливо чітко визначити складові елементи логістичного інструментарію за двома ресурсними позиціями: як сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язків і участі у процесі виробництва та як сукупність ресурсів, що здатні створювати визначену кількість матеріальних благ. Логістичний інструментарій конкурентного потенціалу підприємства визначається як сукупність факторів, в тому числі якості та обсягу наявних ресурсів на підприємстві, так як вони безпосередньо мають вплив на параметри логістичних потоків підприємства, спроможність співробітників ефективно здійснювати логістичні операції, інноваційні здібності, тобто здатність до різних змін, інформаційні та фінансові можливості тощо [1, с. 354].

В сучасних ринкових умовах господарювання підприємства все більше орієнтуються на споживача, що виявляється в їх прагненні до задоволення можливих потреб споживачів. Для конкретного споживача високий рівень якості певного товару або послуги означає наявність такого поєднання споживчих властивостей, яке задовольняє його потреби. Ідеї маркетингової логістики є принципово новими для більшості українських підприємців, менеджерів, інженерно-технічних працівників. Необхідність забезпечення взаємозв'язків різних завдань, функцій і процесів вимагає всеосяжного, комплексного й інтегрованого підходу на основі принципів маркетингової логістики.

На думку науковиці Н.В. Чернописької логістичний потенціал, як частина конкурентного потенціалу характеризує здатність підприємства інтегруватися у логістичні системи та успішно вирішувати комплекс взаємозалежних логістичних завдань у конкретному режимі часу по раціональній організації управління зовнішніми та внутрішніми поточковими процесами з використанням сучасних досягнень стратегічної, інтеграційної та інноваційної логістики [3, с. 122].

Проблема логістичного потенціалу підприємства останнім часом привертає увагу сучасних дослідників. Під час своїх досліджень, вони пропонують розглядати логістичний потенціал підприємства як сукупність видимих і прихованих можливостей та наявних і задіяних не в повному обсязі ресурсів логістичної системи та її підсистем, виявлення і мобілізація яких дасть змогу насамперед визначити стратегічні напрями вдосконалення логістичної діяльності та підвищити її ефективність [2, с. 119].

Таким чином, складники логістичного інструментарію спрямовані на формування збалансованого й узгодженого логістичного потенціалу для розвитку та ефективного функціонування конкурентного потенціалу підприємства в ринкових умовах для задоволення потреб споживачів, а результати її взаємодії пов'язана з проявом нових властивостей та забезпечення ефекту синергії, що потребує діагностики і моніторингу.

Список літератури:

1. Безсмертна О.В., Адлер О.О., Білоконь Т.М. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: логістичні складники. *Економіка і суспільство*. 2017. №13. С. 351-358.
2. Ларіна Р.Р., Череп О.Г., Ілаєва А.О.. Моделі і методи логістичного управління суб'єктами господарювання й економікою регіону: монографія. Херсон: ВД «АРІАЛ», 2020. 234 с.
3. Чернописька Н. В., Стасюк К. З. Логістичний потенціал: до питання термінології. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2021. №2(6). С. 121-126.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ БЕЗПЕКОВОСТІ

Кругляк Н., студ. 1 с.т. курсу ФЕiМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: д.е.н., професор Макаренко Н.О.
Сумський НАУ

Важливість управління маркетинговою діяльністю в аграрній сфері в умовах безпековості не піддається сумніву, але практичне використання маркетингу підприємствами цього сектору з низки причин відстає від підприємств – виробників продуктів харчування. З одного боку – внаслідок військової агресії велика кількість агровиробників не можуть здійснювати свою діяльність через постійні пошкодження і замінування площ сільськогосподарських угідь; з другого – маркетинг видається дорогим і недоцільним. Найважливішим завданням маркетингової діяльності аграрних підприємств є зосередження уваги на аналізі обсягів виробництва такої товарної продукції, що приносить максимальну користь підприємству за допомогою планування і збуту такої продукції.

На підставі аналізу представленої в літературі концепції управління маркетинговою діяльністю з урахуванням її мети, сутності і послідовності вчені М.О. Багорка і І.Г. Кадирус запропонували наступне визначення управління маркетинговою діяльністю на підприємствах аграрної сфери України – це система, що складається з декількох видів діяльності, які представляють собою: широкий спектр взаємопов'язаних стратегічних і тактичних заходів, спрямованих на ефективне здійснення ринкової діяльності, досягнення її основної мети – задоволення потреб споживачів у продуктах харчування. Запропоноване визначення враховує складність, цілі та суть процесу управління маркетингом, а також підкреслює систематичний характер цього процесу, оскільки дане управління має здійснюватися систематично та всебічно [1, с. 44].

Виходячи з вищевикладеного, основними принципами управління маркетинговою діяльністю на аграрних підприємствах є: орієнтація на споживача, комплексність та системність, задоволення базових потреб, вплив на споживача, свобода споживача і виробника, адаптивність і гнучкість, Інновації, спрямованість на перспективу, економічна ефективність. Процес управління маркетингом включає планування і впровадження ряду маркетингових комунікацій, створення каналів збуту, розробку і реалізацію цінової політики, розробку планів фінансової підтримки, підбір співробітників маркетингового відділу, формування структури управління. Управління маркетинговою системою повинно бути стандартизовано і відповідати вимогам регулярності, складності, узгодженості і об'єктивності. Функціональна підтримка маркетингової діяльності включає створення відділів маркетингу, функціонування маркетингових інформаційних систем, визначення та планування маркетингових стратегій, а також маркетинговий контроль, починаючи з маркетингових досліджень. Потім формується маркетинговий комплекс підприємств – ціна продукції, методи, канали продажів і способи просування сільськогосподарської продукції [3, с. 551].

Маркетингова діяльність аграрних підприємств завжди починається з ретельного дослідження ринкових умов, оскільки вони зосереджені на задоволенні потреб споживачів. Це дослідження вивчає споживчу поведінку, споживчі уподобання та потреби, мотивацію до купівлі продукції, і як аграрні підприємства можуть найкращим чином задовольнити дані потреби. Маркетингові дослідження ринків аграрної сфери також включають вивчення та прогнозування попиту на продукцію, аналіз цін і продукції конкурентів, а також визначення ринкових можливостей і частки агровиробників на ринку. Такий детальний аналіз допоможе оцінити ринкові можливості і визначити привабливі напрямки маркетингової діяльності, в яких аграрні підприємства можуть отримати конкурентні переваги [2, с. 162].

Таким чином, в складних умовах безпековості управління підприємством вимагає аналізу ринку, вивчення купівельної спроможності, прогнозу обсягів продажів і розрахунку ефективності реклами продукції. Дійсно, вітчизняні агропідприємства мають низку перешкод, які знижують ефективність управління маркетинговою діяльністю, основними серед яких є нерегулярне використання окремих елементів маркетингу, відсутність гнучкості та ігнорування запитів споживачів. Тому, саме ефективне застосування принципів маркетингового управління дозволить підприємствам аграрної сфери уникати цих недоліків та ефективно діяти в агробізнесі.

Список літератури:

- 1.Багорка М.О., Кадирус І.Г. Упровадження маркетингової концепції управління в практичну діяльність аграрних підприємств. *Держава та регіони. Економіка та підприємництво*. 2021. №1. (118). С. 42-47.
- 2.Мазур К.В., Гонтарук Я.В. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції Вінницької області. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2022. № 23. С. 160-165.
- 3.Шквиря Н. О. Стан та особливості стратегічного планування діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка та суспільство*. 2020. Вип. 16. С. 549–553.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бондаренко Я., студ. 1 с.т. курсу ФЕiМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: д.е.н., професор Макаренко Н.О.
Сумський НАУ

Стратегічне управління логістичною діяльністю агробізнесу є ефективним конкурентним інструментом, який враховує загальну стратегію підприємства. У нинішніх реаліях агробізнесу багато агровиробників вирішили передати певні логістичні процеси на аутсорсинг надійним логістичним провайдерам. Це стосується тих агровиробників, для яких створення власної логістичної служби або виконання логістичних функцій (зберігання, транспортування, дистрибуція тощо) власними силами є економічно не вигідним.

На думку Л.Ю. Шевців [2, с. 120], стратегічне управління логістичною діяльністю підприємства передбачає раціоналізацію поточних процесів у межах системи управління з позиції єдиного матеріального ланцюга, шляхом інтеграції різних частин, що регулюють технічну, технологічну, економічну та методологічну сфери. Отже, стратегічне управління корпоративною логістикою має здійснювати цілеспрямований вплив на логістичні потоки через синхронізацію різних видів взаємодії та досягнення синергетичного ефекту і має розглядатися як процес формулювання стратегії, планування, управління та організації руху та зберігання логістичних потоків задля ефективного задоволення потреб споживачів.

Сучасний агробізнес у провідних країнах світу інтенсивно використовує такі інструменти управління, як маркетинг та логістика. Якщо основною метою першого є задоволення потреб споживачів, то логістика дозволяє агробізнесу оптимізувати бізнес-процеси та оптимізувати витрати. Світові тенденції до використання логістичного підходу як інструменту управління спонукають вітчизняний агробізнес використовувати сучасні управлінські підходи, застосовувати досвід розвинених країн та впроваджувати їх у бізнес-практику українських агровиробників. Однак неузгодженість в управлінні бізнес-процесами в агропідприємствах і підкреслює необхідність впровадження інтегрованого підходу для забезпечення корпоративної та економічної стійкості і досягнення більших конкурентних переваг для агровиробників [1, с. 139].

У сучасному бізнес-середовищі значна кількість суб'єктів господарювання використовує стратегічне управління логістичною діяльністю, яке застосовується з метою мінімізації витрат на логістичний процес та забезпечення конкурентних переваг підприємства. При цьому конкурентна стратегія відіграє важливу роль у розробці ефективної системи управління логістикою як скоординованого процесу, що управляє потоками матеріалів, фінансів та інформації між постачальниками, виробниками та споживачами. Формування ефективної конкурентної стратегії управління логістичною діяльністю підприємства має базуватися на певних загальних принципах, які визначають вимоги до її внутрішньої структури, змісту та цілей. Це пов'язано з тим, що ці стратегії повинні бути частиною стратегічного плану підприємства разом з фінансовим, виробничим і маркетинговим планами. Однак на практиці аграрні підприємства зазвичай не розробляють стратегії управління логістичними процесами і це пов'язано з тим, що керівництво не має чіткого розуміння мети логістичного підходу як інтегрованого інструменту управління, що дозволяє агровиробникам оптимізувати свої загальні фізичні та фінансові потоки і отримати конкурентну перевагу в ринковому середовищі. Диференціація конкурентних стратегій управління логістикою залежить від організації логістичної діяльності, зміст якої відрізняється для кожного підприємства і пояснюється тим, що залежить від ступеня впровадження логістичного підходу в систему управління, методології та методів її формування, специфіки функціонування підприємства та системи конкретно визначених цілей.

Таким чином, на вибір конкурентної стратегії суттєво впливає стан галузі та конкурентна позиція підприємства в галузі. Сильні агровиробники зазвичай обирають стратегії зростання, стратегії диференціації, якщо галузь тільки розвивається – то це стратегії інтенсивного або інтегрованого розвитку. Слабкі агрофірми, з іншого боку, обирають стратегії, які допоможуть їм зміцнити свої позиції на ринку, інакше вони обирають стратегію скорочення. У невизначених і ризикованих ситуаціях слід розробляти різні сценарії розвитку агробізнесу, проводити постійний моніторинг ринку, слідкувати за індикаторами раннього попередження для виявлення тенденцій і своєчасно коригувати конкурентні стратегії.

Список літератури:

1. Гудзь П.В., Остапенко Т.І. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю. *Бізнес-інформ*. 2020. №4. С. 139-142.
2. Шевців Л. Ю. Стратегічне логістичне управління діяльністю підприємств в умовах євроінтеграційних процесів. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини»* 2018. Вип. 9 (25). С. 118-136.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Селезень О.М. ст. викладач кафедри маркетингу та логістики
Сумський НАУ

Основною метою інноваційних процесів в Україні є інноваційний розвиток підприємства, реалізація якого має відбуватися на основі структурної трансформації перспективних виробничих галузей, оновленні технологічного процесу внаслідок використання сучасних інноваційних технологій

У ролі інновацій підприємства можуть виступати будь-які внутрішньо- господарські зміни, які призводять до комерційного успіху підприємства. До них відносять виробництво нових видів продукції чи послуг, впровадження нових або удосконалення чинних організаційних форм та використання нових методів діяльності на ринку .

Зокрема, значний вплив для підприємства на етапі розробки інноваційної стратегії відіграють цілі та фінансові ресурси підприємства, пріоритети та потреби управлінців, досвід у веденні інноваційної діяльності, ризики та показники часу. У той же час, важливими є розмір та структура підприємства.

За умови формування інноваційної стратегії орієнтованої на зовнішнє середовище необхідно максимально використовувати сильні сторони підприємства та його конкурентні переваги. У разі вибору стратегії спрямованої на діяльність у внутрішньому середовищі необхідне використання внутрішніх резервів які сприятимуть усуненню слабких сторін та досягненню бажаних цілей.

У діяльності багатьох підприємств відзначається потреба в організації сукупних елементів та підсистем, які б могли повноцінно та ефективно задовольняти діяльність підприємства. Таким чином, слід розглянути реорганізацію структури управління інноваційним розвитком на підприємстві, яка буде реалізовуватися внаслідок відповідності структурних елементів та процесів певним вимогам та принципам, зокрема таких як: впровадження активної інноваційної стратегії підприємства спрямованої на швидку реакцію щодо змін та потреб ринку; забезпечення належних умов для активного впровадження новацій у діяльність підприємства; визначення мотиваційних важелів та поведінки працівників спрямованих на забезпечення потреб працівників; створення привабливих умов для керівників щодо прийняття стратегічних рішень; оптимізація функцій підприємства.

Фінансове забезпечення інноваційного розвитку підприємства є ключовим аспектом для збереження конкурентоспроможності на ринку. Інновації можуть стати джерелом конкурентної переваги, прискорюючи розвиток і забезпечуючи стійкі позиції на ринку.

Для ефективної діяльності підприємств доцільно використовувати стратегії фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємства: це внутрішні джерела фінансування пов'язані із залученням внутрішніх ресурсів, таких як прибуток, для фінансування інноваційних проектів. Зовнішні джерела фінансування передбачають отримання зовнішніх фінансових ресурсів через кредитування, випуск акцій або залучення інвестицій в обмін на частку в підприємстві. Підтримка інноваційних проектів за рахунок грантів та субсидій від держави, міжнародних організацій або приватних фондів. Укладання стратегічних партнерств з іншими підприємствами, дослідницькими установами або університетами для спільного фінансування та реалізації інноваційних проектів.

Підприємство повинно мати відповідний капітал для залучення інвестиційних фондів, які спеціалізуються на фінансуванні інноваційних стартапів та проектів. Ефективне управління фінансами підприємства, включаючи раціональне використання ресурсів, планування і бюджетування інноваційних проектів сприятиме покращенню інноваційної діяльності.

Використання податкових пільг і стимулів для підтримки інноваційних ініціатив. Ці стратегії можуть бути використані окремо або в комбінації для забезпечення необхідного фінансового підґрунтя для інноваційного розвитку підприємства.

Процес фінансування інноваційного розвитку підприємства може бути здійснене за допомогою різних методів та джерел. Власні ресурси підприємства: Використання внутрішніх фінансових ресурсів, таких як прибуток або накопичені кошти, для фінансування інноваційних проектів. Отримання кредитів або позик від банків для фінансування інноваційних ініціатив. Зазвичай ці кредити можуть бути забезпечені заставою або гарантіями. Залучення додаткових коштів через випуск акцій або облігацій на фондовому ринку. Це може бути корисним для стартапів або підприємств з великим потенціалом росту.

Інвестиції від венчурних капіталістів: Залучення інвестицій від інвестиційних фондів, які спеціалізуються на підтримці інноваційних стартапів. Отримання фінансової підтримки через гранти або субсидії від урядових органів, міжнародних організацій або приватних фондів для реалізації інноваційних проектів.

Укладання стратегічних партнерств з іншими компаніями, які можуть надавати фінансову підтримку або ресурси для інноваційних ініціатив. : Використання податкових пільг, кредитів під низький відсоток або інших програм уряду, спрямованих на підтримку інноваційного розвитку.

Вибір конкретного методу фінансування може залежати від рівня ризику проекту, обсягу потрібних коштів, доступних ресурсів та стратегії розвитку підприємства.

ДО ПИТАНЬ РОЗРОБКИ НОВОГО ТОВАРУ ДЕРЕВООБРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Попова Анжела, студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст. викладач О.М.Селезень
Сумський НАУ

В умовах ринкової економіки найважливішим пріоритетом діяльності будь якого підприємства є орієнтація на потреби споживача, розробка тих видів продукції, яка б задовольнила їх бажання і смаки. Це є не тільки актуальним питанням, а й об'єктивною необхідністю для ефективного функціонування підприємства і створення стійкої конкурентної переваги. Головний чинник, що сприятиме повному задоволенню потреб, є створення оптимального асортименту продукції. Тому основним завданням підприємства є забезпечення якості продукції компанії шляхом постійного оновлення асортименту, обов'язково з урахуванням нестабільної кон'юнктури ринку і постійних змін споживчих переваг.

Товарний асортимент представляє комплекс номенклатурних пропозицій, які схожі між собою переліком функцій, які виконуються, орієнтованістю на однаковий сегмент ринку, та можуть бути в однакових цінових рамках. Однак, досягнення мети полягає у створення раціональної асортиментної і номенклатурної політики підприємства, яка зможе врахувати структуру асортименту продукції, планування і регулювання асортиментного ряду продукції.

Планування товарного асортименту є ключовим елементом управління товарними запасами та стратегічного управління підприємством. При чому успішно спланований асортимент сприятиме ефективному веденню бізнесу. Процес планування асортименту включає в себе вирішення різноманітних завдань, спрямованих на ефективне управління товарним асортиментом підприємства.

Розглянувши товарний асортимент Філія «Сумське лісове господарство» ДП «Ліси України» можемо відмітити його різноманітність. Скористаємось розрахунками таблиці.

Таблиця 1- Результати групування асортименту товарів підприємства методом ABC-аналізу

№ п/п	Найменування п-ої товарної групи (різновидності товарів)	Середньорічний обсяг реалізації товарів п-ої товарної групи, тис.грн.	Питома вага п-ої групи в загальному обігу, %	Кількість товарів у групі	Підсумований показник частки груп в обороті, %	Віднесення товару до групи за результатами ABC-аналізу
1	Ліс в круглому вигляді	5933,90	70,00	1	6	A
2	Столярні вироби	1576,10	18,6	3	18,7	B
3	Сувенірні вироби	966,50	11,4	12	75,3	B

Як свідчать дані ABC – аналізу в номенклатурі товарів Філія «Сумське лісове господарство» ДП «Ліси України» до групи А – найбільше ходові товари відноситься 6 % всієї номенклатури з загальною питомою вагою 70 %. Це є ліс в круглому виді. До групи В – середньо ходові товари з часткою в товарообігу 15 – 20 %, відноситься дві групи товарів, це столярні вироби – 18,7 % в номенклатурі і 18,6 в товарообігу та сувенірні вироби – 75 % номенклатури і 11,4 % товарообігу.

Важливу роль у діяльності підприємства відіграють проблеми формування асортименту товарів. Проведені дослідження показують, що у досліджуваного підприємства є можливість розширення асортименту групи Сувенірні вироби, зокрема виробництво декоративних тарілок. Декоративні тарілки, завдяки своїй оригінальності, посідають особливе місце серед сувенірних виробів. Їх можна назвати «витворами мистецтва», які вражають своєю красою і неповторністю. Їх малюнки на стільки можуть бути різноманітними, що здавалося б фантазії не має меж. Художній розпис здійснюється також і на релігійну тематику, де можна побачити різні образи Святих. Все залежить лише від бажання клієнта і від того, що він хоче бачити в нашому виробі, такому як – декоративна тарілка. Вони чудово зберігаються і тривалий час радують око оточуючих.

При розробці маркетингового плану врахували потенційні можливості Філія «Сумське лісове господарство», пов'язані з технологією виготовлення окремого виробу сувенірної продукції – декоративні тарілки, та наявністю необхідних матеріальних і фінансових ресурсів для започаткування виробництва певних видів цього виробу. Проведені маркетингові дослідження підтвердили формування більш-менш стійкого каналу збуту такого виду виробів, як декоративні тарілки. При цьому доцільно організувати як роздрібну торгівлю – через мережу магазинів, так і на замовлення.

Філія «Сумське лісове господарство» ДП «Ліси України» використало метод ціноутворення на власну продукцію за наявності і реалізації товарів-субститутів, було встановлено відпускну ціну у розмірі 2350,00 грн. за шт. Для розширення ринків збуту буде використовуватися різнобічна реклама продукції, в соц мережах.

Проведені фінансові розрахунки дають можливість стверджувати про доцільність започаткування такого виробництва та отримання додаткових можливостей покращення фінансового становища підприємства та задоволення потреб споживачів у даній продукції.

МАРКЕТИНГ ПОСЛУГ У ЧАСИ ВІЙНИ

Бобошко Д.О., студ. 3 курсу ФЕІМ
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова В.І.
Сумський НАУ

Маркетинг послуг у часи війни стикається з унікальними викликами та вимагає особливого підходу. В цей період стає критично важливим розуміння змін у потребах та поведінці споживачів, які можуть відчувати значні стреси та мати обмежений доступ до ресурсів. Підприємства, що надають послуги, мають бути готові до швидкої адаптації, пропонуючи рішення, які допоможуть клієнтам впоратися з поточними умовами життя. У такі часи маркетинг послуг не тільки веде до збереження та росту бізнесу, але й сприяє підтримці соціальної стійкості і довіри в суспільстві.

Маркетинг послуг у часи війни вимагає особливої уваги до змін у споживацьких настроях та обмеженнях, з якими стикаються клієнти. В цей період підприємства повинні зосередитися на забезпеченні важливих, часто життєво необхідних послуг, які можуть включати медичну допомогу, зв'язок, постачання продовольства чи психологічну підтримку. Маркетингові комунікації мають бути чутливими та уникати агресивної реклами різного роду; замість цього вони повинні підкреслювати солідарність, підтримку та розуміння ситуації, в якій опинилися споживачі. Важливо також швидко адаптувати пропозиції послуг до змінних умов, наприклад, забезпечуючи більшу доступність та гнучкість в умовах обмежених можливостей переміщення людей. В цілому, маркетинг послуг у часи війни має бути спрямований на забезпечення безпеки, стабільності та підтримки споживачів, що сприятиме підтриманню довіри та лояльності клієнтів в складні часи.

Процес формування маркетингової стратегії у сфері послуг у часи війни вимагає значної адаптації до швидко змінюваних умов та високого рівня гнучкості. На першому етапі необхідно провести глибокий аналіз поточної ситуації, включаючи зміни у потребах і поведінці споживачів, доступності ресурсів, безпеці та інфраструктурі. Також важливо оцінити, як військові дії впливають на можливість надання послуг і які нові ризики та можливості це створює.

Другий крок полягає в адаптації чи переосмисленні пропозицій послуг таким чином, щоб вони відповідали нагальним потребам споживачів і забезпечували безпеку як для клієнтів, так і для персоналу. Маркетингові повідомлення повинні бути чутливими та відображати солідарність і підтримку, уникати всякого виду агресивності чи недоречності в рекламі.

Третій етап включає використання каналів зв'язку, які залишаються доступними та ефективними під час кризи, таких як онлайн-платформи, соціальні мережі та мобільний зв'язок. Важливо також запровадити механізми швидкої відповіді на запити клієнтів і забезпечити належну підтримку.

На завершальному етапі необхідно здійснювати постійний моніторинг ефективності маркетингової стратегії та готовність до її оперативного коригування в залежності від змін у воєнній ситуації та настроях споживачів. Такий підхід дозволяє не лише втримати існуючих клієнтів, але й забезпечити важливу соціальну функцію, сприяючи стабільності та відновленню у складні часи.

У часи війни напрямки маркетингової діяльності суттєво трансформуються з метою адаптації до критичних змін у соціально-економічному середовищі. Перш за все, акцент робиться на забезпеченні необхідних послуг, таких як здоров'я, безпека, харчування, та інформація, які стають пріоритетом для більшості споживачів. Маркетинг у такі часи повинен зосереджуватися на підтримці та допомозі, відображаючи солідарність і чуйність до потреб клієнтів. Важливо використовувати ефективні канали комунікації, зокрема цифрові платформи, щоб досягти широкої аудиторії, гарантувати надійність послуг та інформаційну підтримку. Окрім цього, фокус на корпоративну соціальну відповідальність та етичний маркетинг стає ще важливішим, оскільки підприємства виконують важливу роль у підтримці стабільності та відновленні в суспільстві.

У період війни підприємства також повинні бути готові до швидкого реагування на непередбачувані зміни і кризові ситуації, що можуть виникнути. Важливо мати плани надзвичайних заходів та кризового управління, які дозволять ефективно керувати ситуацією та мінімізувати можливі негативні наслідки для бізнесу і клієнтів. Додатковою стратегією може бути підтримка гуманітарних програм та благодійних ініціатив, які спрямовані на допомогу потерпілим від війни, що дозволить підприємству показати свою відповідальність та соціальну чутливість.

Загалом, маркетингова діяльність у часи війни стає складним балансом між комерційними цілями та соціальною відповідальністю, де важливо зберігати довіру та лояльність клієнтів. Пріоритетом стає забезпечення не лише ефективних комунікацій та продажів, але й важливих послуг, які відповідають поточним потребам та безпеці споживачів. Підприємства повинні діяти відповідально, акцентуючи увагу на соціальній відповідальності та підтримці спільноти. Гнучкість, етичність і вміння оперативно реагувати на зміни в суспільному та економічному середовищі стають ключовими принципами успішної маркетингової стратегії у часи війни. Такий підхід не лише сприяє виживанню та стабільності підприємств, але й впливає на формування позитивного сприйняття бренду та сприяє відновленню суспільства в умовах військової агресії.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЦІНОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

Дем'яненко Ю.О., студ. 3 курсу ФЕІМ
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова О.В.
Сумський НАУ

Формування маркетингових цінових стратегій у сфері послуг є ключовим елементом для успіху підприємств, що працюють у цьому секторі. Цінові стратегії повинні враховувати унікальні особливості послуг, такі як нематеріальність, варіативність і нерозривність процесу споживання та виробництва. Визначення оптимальної ціни вимагає глибокого аналізу цільового ринку, витрат на надання послуги та переваг конкурентів. Важливо також звернути увагу на сприйняття цінності послуги споживачами, що може значно відрізнятися залежно від індивідуальних очікувань та досвіду. Ефективна цінова стратегія здатна не тільки покривати витрати і забезпечувати прибутковість, але й значно підвищувати конкурентоздатність підприємства на ринку.

Цінова політика у сфері послуг має кілька особливостей, які відрізняють її від цінових стратегій у товарному секторі. Основні відмінності випливають з нематеріальності, високої ступеня індивідуалізації, а також із залучення клієнта в процес надання послуги, що ускладнює стандартизацію та встановлення єдиної ціни.

Цінова політика та цінова стратегія у сфері послуг тісно пов'язані, оскільки разом формують основу для встановлення та коригування цін на послуги. Цінова політика визначає загальні рамки і принципи, які підприємство використовує для встановлення цін, включаючи врахування витрат, конкуренції, попиту та цінності для споживача. Цінова стратегія, в свою чергу, зосереджується на застосуванні цих принципів до конкретних послуг, визначаючи як, коли і де змінювати ціни для досягнення бізнес-цілей, таких як максимізація доходу, залучення нових клієнтів або утримання існуючих. Ці два аспекти допомагають підприємству адаптуватися до змінних умов ринку та ефективно управляти споживацьким сприйняттям вартості послуг.

Цінові стратегії у сфері послуг мають декілька ключових особливостей, що відрізняють їх від стратегій, які застосовуються в товарній сфері. Однією з таких особливостей є нематеріальність послуг, яка ускладнює оцінку споживачами якості та вартості послуги до її придбання. Це змушує постачальників послуг зосереджуватися на створенні довіри та використанні репутації як механізму зниження ризику для клієнтів. Ще однією особливістю є індивідуалізація послуг, яка передбачає здатність адаптувати ціну до конкретних вимог та очікувань кожного клієнта. Це включає гнучкість у ціноутворенні, що може базуватися на часі надання послуги, кваліфікації персоналу, складності виконуваних завдань та інших індивідуальних факторах. Практика сегментації ринку також є важливою, оскільки дозволяє підприємствам реалізовувати диференційоване ціноутворення, встановлюючи різні ціни для різних груп споживачів в залежності від їхньої платоспроможності, цінності послуги для клієнта та чутливості до ціни. Крім того, важливу роль відіграє стратегія цінової прозорості та чесності, оскільки споживачі часто оцінюють послуги на основі сприйняття справедливості ціни. Постачальники послуг можуть використовувати такі стратегії, як встановлення фіксованих цін для певних послуг, що зменшує несподіваність та підвищує задоволеність клієнтів.

Процес формування цінової стратегії у сфері послуг вимагає врахування багатьох чинників, які впливають на сприйняття вартості послуги клієнтами та її конкурентоспроможність на ринку. На початковому етапі підприємства аналізують витрати, пов'язані з наданням послуг, включно з прямими та непрямими витратами, щоб забезпечити покриття витрат і генерацію прибутку. Далі важливо визначити цільову аудиторію та зрозуміти її потреби, очікування та сприйняття цінності послуги, що дозволяє адаптувати цінову пропозицію.

Ключовим елементом є також аналіз конкурентного середовища, де важливо зрозуміти цінові стратегії конкурентів та їх позиціонування на ринку. На основі отриманих даних підприємства розробляють стратегію ціноутворення, яка може включати диференціацію цін, сегментацію ринку, встановлення преміальних цін або стратегії проникнення з низькими цінами для приваблення нових клієнтів.

Завершальний етап процесу включає моніторинг та оцінку ефективності впровадженої цінової стратегії. Це дозволяє своєчасно реагувати на зміни в поведінці споживачів, економічному середовищі та конкурентних умовах, вносячи необхідні корективи в цінову політику. Такий підхід забезпечує більш гнучке та ефективне управління ціновими стратегіями в динамічному ринковому середовищі.

Формування цінових стратегій у сфері послуг є складним процесом, що вимагає глибокого аналізу витрат, розуміння цільової аудиторії, її сприйняття цінності послуги, а також уважного стеження за конкурентним середовищем. Регулярний моніторинг та оцінка впроваджених стратегій є критично важливими для підтримання відповідності цінової політики поточним умовам ринку та споживацьким очікуванням.

У підсумку, добре спланована та виконана цінова стратегія може значно посприяти досягненню бізнес-цілей та зміцненню позицій підприємства на ринку.

ЗЕЛЕНИЙ МАРКЕТИНГ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Луговська А.О., студ. 3 курсу ФЕІМ
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова О.В.
Сумський НАУ

Зелений маркетинг стає все більш популярним серед підприємств, які прагнуть зменшити свій екологічний вплив та підвищити свою привабливість на ринку. Цей підхід не тільки сприяє позитивному іміджу бренду, але й відкриває нові можливості для інновацій і зростання. Проте, впровадження зеленого маркетингу вимагає значних інвестицій та може включати складнощі зі зміною виробничих процесів. Тому важливо ретельно зважити всі переваги та недоліки перед тим, як вирішити впроваджувати цю стратегію на підприємстві.

Зелений маркетинг — це стратегія розробки та просування продуктів або послуг, які вважаються екологічно безпечними, вона включає в себе елементи сталого розвитку у всіх аспектах маркетингової діяльності. В результаті, зелений маркетинг сприяє формуванню нового типу споживачів, які віддають перевагу сталим та екологічно відповідальним продуктам, стимулюючи таким чином позитивні зміни на ринку і в суспільстві загалом.

Основна мета зеленого маркетингу полягає у мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище, одночасно задовольняючи потреби споживачів. Цей підхід також передбачає залучення споживачів до екологічно відповідального вибору, підвищуючи їх свідомість та впливаючи на поведінку на ринку. Зелений маркетинг вимагає від підприємств використання всіх аспектів маркетингового міксу, включно з ціноутворенням, розподілом та комунікацією, щоб сприяти сталому споживанню і виробництву, підвищуючи при цьому споживачську свідомість та змінюючи споживачську поведінку на користь екологічних ініціатив.

Застосування зеленого маркетингу на підприємстві надає значні переваги, які впливають на всі аспекти бізнесу. Однією з основних переваг є підвищення іміджу бренду та його привабливості у споживачів, які з кожним роком все більше цінують екологічну відповідальність підприємств. Це особливо актуально серед молодших поколінь, які стають все більш обізнаними щодо екологічних питань і прагнуть підтримувати тільки ті бренди, які дійсно дотримуються принципів сталого розвитку. Такі ініціативи залучають нових клієнтів і допомагають зберегти вірність існуючих, створюючи міцну клієнтську базу, що цінує екологічні зусилля підприємства. Крім того, впровадження сталих практик може привести до зниження операційних витрат, завдяки більш ефективному використанню ресурсів та зменшенню відходів. Це не тільки покращує фінансові показники підприємства, але й сприяє покращенню відносин з регуляторними органами та зміцненню корпоративної культури, заснованої на принципах екологічної відповідальності. Також, зелений маркетинг відкриває доступ до нових ринків та інвестиційних можливостей, залучаючи інвесторів, які шукають сталість і інноваційність у бізнесі.

Впровадження екологічних інновацій допомагає підприємствам не просто виживати, але й процвітати у все більш конкурентному екологічному бізнес-середовищі, стаючи лідерами на ринку, які встановлюють стандарти для інших і надихають галузь на зміни.

Незважаючи на численні переваги, застосування зеленого маркетингу на підприємстві може мати й деякі недоліки, які потребують уваги. Насамперед, впровадження сталих практик часто вимагає значних початкових інвестицій у нові технології, обладнання та перенавчання персоналу. Це може бути особливо фінансово обтяжливим для малих та середніх підприємств, які не завжди можуть швидко мобілізувати необхідні ресурси. Додатково, існує складність у точному вимірюванні реального екологічного впливу продукції, що може ускладнити маркетингові зусилля та знизити ефективність спілкування зі споживачами. Якщо результати не відповідають заявленому екологічному іміджу, це може підірвати довіру споживачів і навіть призвести до негативних публічних реакцій. Крім того, підприємства можуть зіткнутися зі скептицизмом з боку споживачів, які підозрюють підприємства в "грінвошингу", тобто використанні екологічних тверджень для прикриття недостатньо сталих практик. Така підозра може виникати через недостатньо прозору комунікацію або через загальне недовір'я до корпоративних заяв.

Отже, незважаючи на потенційні довгострокові переваги, реалізація зеленого маркетингу може зустрічати істотні виклики і ризики, які потрібно ретельно аналізувати та враховувати при плануванні стратегій сталого розвитку.

Зелений маркетинг може відіграти важливу роль у розвитку підприємства, пропонуючи як значні переваги, так і деякі виклики. Він не лише сприяє покращенню іміджу бренду та залученню уваги споживачів, але й вимагає значних інвестицій та управлінських зусиль для ефективної інтеграції в бізнес-процеси. Підприємства, які вибирають впровадження зеленого маркетингу, мають бути готові до ретельного планування та здійснення контролю над очікуваними та фактичними результатами своїх екологічних ініціатив. Остаточне рішення про застосування зеленого маркетингу повинно ґрунтуватися на детальному аналізі потенційних переваг і можливих обмежень для конкретного бізнесу.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ

Слива Д.В., студ. 3 курсу ФЕІМ

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова В.І.

Сумський НАУ

Маркетинг ресторанних послуг відрізняється своїми унікальними викликами та стратегіями, оскільки він спрямований на просування не просто продукту, а цілого досвіду. У цій сфері велике значення мають такі аспекти, як атмосфера закладу, якість обслуговування та індивідуальний підхід до кожного клієнта. Ефективний маркетинг ресторану також залежить від здатності швидко адаптуватися до змін у споживацьких вподобаннях та трендах ринку. Тому розробка гнучкої та інноваційної маркетингової стратегії є вирішальною для успіху в галузі ресторанного бізнесу.

Сутність маркетингу ресторанних послуг полягає в розробці та впровадженні стратегій, які допомагають ресторанам залучати та утримувати клієнтів, підвищуючи їхнє задоволення та лояльність. Основна мета маркетингу в цій сфері - створення унікального образу закладу, який відповідає очікуванням та вподобанням цільової аудиторії. Значення відіграють не тільки якість кухні та різноманітність меню, але й атмосфера, яку може відчути клієнт, відвідуючи ресторан. Маркетингові зусилля можуть включати онлайн-присутність через вебсайти та соціальні медіа, організацію спеціальних подій, програми лояльності, а також управління відгуками та репутацією в Інтернеті.

Особливості маркетингу ресторанних послуг включають кілька ключових аспектів, які відрізняють його від інших типів маркетингу. Перш за все, маркетинг у сфері ресторанного бізнесу фокусується на створенні та підтримці унікального брендового досвіду, який включає атмосферу, якість обслуговування та кулінарні пропозиції. Важливу роль відіграють соціальні медіа та онлайн-рецензії, які можуть швидко змінювати сприйняття закладу серед потенційних клієнтів. Ресторани використовують таргетовану рекламу, заходи залучення клієнтів та акції, щоб привернути увагу та збільшити лояльність відвідувачів. Крім того, маркетинг у ресторанному бізнесі часто включає локальні ініціативи, такі як участь у громадських заходах і співпраця з іншими локальними бізнесами, щоб створити міцну спільноту та підвищити загальну привабливість закладу. Всі ці особливості роблять маркетинг для ресторанів складним, але вкрай важливим аспектом успішної комерційної діяльності.

Сучасні тренди маркетингу ресторанних послуг активно адаптуються до динамічних змін у споживацьких вподобаннях і технологічних новаціях, що постійно впливають на галузь. Інтеграція цифрових технологій стає все важливішою, особливо через мобільні додатки для замовлення їжі та розробку персоналізованих програм лояльності, які не тільки забезпечують зручність користувачам, але й допомагають зібрати цінні дані про поведінку клієнтів для подальшого аналізу та удосконалення сервісу. Соціальні медіа залишаються потужним інструментом у маркетингу ресторанів, дозволяючи не тільки промотувати нові страви чи спеціальні пропозиції, але й швидко реагувати на відгуки клієнтів. Це сприяє створенню більш прозорого та відкритого діалогу з клієнтами, підвищуючи довіру та лояльність. Значне місце в сучасних маркетингових стратегіях займає візуальний контент. Якісні фотографії страв та професійно зняті відео, розміщені на веб-сайтах ресторанів та у соціальних мережах, не тільки стимулюють апетит, але й залучають клієнтів, які шукають візуально привабливий досвід. Екологічна відповідальність та сталість тепер відіграють критичну роль у маркетингу ресторанних послуг. Споживачі все більше цінують ресторани, які використовують місцеві продукти, підтримують сталий розвиток і зменшують відходи, що підкреслює їхню відданість не тільки якості, але й довкіллю. Інноваційний тренд, що включає експериментування з гібридними форматами, такими як поєднання кафе та робочих просторів, відображає зміни у життєвому стилі споживачів, які прагнуть більшої гнучкості та зручності. Ці зміни дозволяють клієнтам насолоджуватися якісним харчуванням у місцях, де вони можуть працювати або відпочивати, створюючи таким чином міцніші зв'язки з ресторанним брендом.

Специфіка маркетингових стратегій ресторанних послуг полягає в поєднанні традиційних підходів із сучасними інноваціями для створення унікального досвіду, який відповідає очікуванням клієнтів. В центрі уваги зазвичай знаходиться атмосфера закладу, якість обслуговування та особливості меню. Ресторани часто використовують цільовий маркетинг для залучення певних сегментів ринку, наприклад, за допомогою спеціалізованих меню або тематичних заходів, які відповідають інтересам веганів, любителів вина або поклонників гастрономічних експериментів. Соціальні медіа відіграють ключову роль у взаємодії з клієнтами, дозволяючи ресторанам швидко поширювати інформацію про нові страви, спеціальні пропозиції та події. Важливим елементом є також управління онлайн-репутацією, яке включає реагування на відгуки клієнтів та вирішення будь-яких проблем. Додатково, багато ресторанів впроваджують програми лояльності, які нагороджують повторних клієнтів та сприяють їх поверненню.

Таким чином, маркетинг ресторанних послуг зосереджується на створенні унікального досвіду для клієнтів, поєднуючи класичні підходи з сучасними інноваціями.

АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ В ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Титикало В.В., студ.4 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц.В.АМуштай
Сумський НАУ

Сьогодні у сучасному бізнес середовищі серед найбільш важливих умов успішного господарювання слід виокремити адаптивність підприємств до змін оточуючого середовища, їх спроможність до адекватного реагування на ці зміни через швидкість прийняття виважених управлінських рішень щодо здійснення операційних процесів. Кожна з вчасно виявлених змін має бути врахованою, спрогнозованою в динаміці, при формуванні операційних і стратегічних дій, до яких вдаються підприємства при плануванні своєї діяльності задля досягнення визначеного рівня ефективності бізнесу. Показник ефективності є одним з вагомих вимірників успішної діяльності компаній, тому слід приділяти увагу формуванню і запровадженню маркетингової стратегії, результативність якої залежить від повноти, своєчасності використання всього різноманіття як традиційного, так і сучасного інструментарію.

Поєднання та гармонізація найбільш доречних інструментів з усіма процесами, які відбуваються на підприємстві, й забезпечує ефективність господарської діяльності яка власне і відбувається за сформованою та обґрунтовано обраною маркетинговою стратегією. Орієнтуючись на розвиток, підприємства мають використовувати різні інструменти ефективності (забезпечення надходження необхідних вхідних ресурсів; виконання функцій в межах процесів; документування та контроль) задля досягнення результатів за кожним з процесів бізнесу [1, с. 202].

Для можливості формування результативної стратегії сучасний бізнес має використовувати різні аналітичні інструменти ефективності, зокрема:

- розуміння вхідних ресурсів, що потрібні для функціонування кожного елементу процесної моделі бізнесу господарства: для операційних процесів – матеріальні ресурси для здійснення виробничого процесу; фінансові ресурси - для здійснення закупівель; для керуючих процесів – інформація, методи та методологія її опрацювання, узагальнення та формування стратегій розвитку; для підтримуючих процесів – формування кадрового складу для забезпечення всіх процесів, методи зі зборуданих, підготовки їх до аналізу і використання в межах керуючих процесів;
- призначення відповідального на кожному з процесів (не робітника за прізвиськом та посадою, а перелік функцій, що виконуватимуться працівником в кожному процесі);
- обґрунтоване планування визначеного результату чи продукту за кожним із процесів (що саме отримає підприємство по завершенню всіх дій): основний процес – продукція; керуючий процес – стратегія; підтримуючий процес – інформація.
- документування дій, заходів і результатів кожного з процесів моделі бізнесу господарства: автоматизація обліку чи менеджменту;
- забезпечення контролю за ефективним та правильним виконанням дій в межах кожного процесу в визначеній послідовності.

Задля ефективного використання зазначених аналітичних інструментів при формуванні маркетингової стратегії, потрібна надійна, повна та актуальна інформація, що акумулюється в маркетингову інформаційну систему підприємства. Інформаційні системи маркетингу відіграють роль сполучної ланки в структурі, де працівники зосереджуються на ідентифікації, зборі, узагальненні, аналізі та оцінці проблем, а також на поширенні своєчасної, точної та повної інформації у формі розробленої стратегії [2, с. 129].

Отже, всі аналітичні інструменти базуються на інформації. Щодо джерел маркетингової інформації якими користується будь – яке підприємство, то на сьогодні більшість суб'єктів бізнесу використовують традиційні джерела інформації, які дозволяють інформаційно забезпечувати елементи процесної моделі господарства та його маркетингову діяльність тощо. Зокрема, це внутрішня інформація отримана з статистичної та бухгалтерської звітності господарства та зовнішня інформація – аналітичні огляди, які є в вільному доступі Internet. За такого підходу, у маркетингово орієнтованих підприємств є всі шанси досягти ефективності власної діяльності та завойовувати переваги у конкуренції за реалізації обґрунтовано обраної стратегії подальшого розвитку.

Список літератури:

1. Єрохін К.Я. Аналітичні інструменти проектування ефективної процесної моделі бізнесу *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2021. №4(64). С. 200 – 204. URL: <https://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/470/498> (дата звернення: 30.03.2024).
2. Поповиченко Г.С. Особливості маркетингової діяльності фермерських господарств. *Вісник ХНТУ*. 2022. №2(18). С. 124 – 133. URL: https://journals.kntu.kherson.ua/index.php/visnyk_kntu/article/view/57/52 (дата звернення: 30.03.2024).

БЕНЧМАРКІНГ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Мартиненко В.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В.А. Муштай
Сумський НАУ

На сьогодні, одним із сучасних дієвих інструментів, що використовують суб'єкти господарювання задля підвищення конкурентоздатності та здійснення прибуткової діяльності є бенчмаркінг.

У якості інструменту управління бенчмаркінг являє собою систематичну діяльність, що направлена на пошук, оцінку та використання досвіду компаній-лідерів [1, с. 237]. Даний інструмент є невід'ємним елементом стратегічного планування і визнається одним з результативних сучасних інструментів в формуванні ефективної стратегії розвитку підприємств. За використання інструментарію бенчмаркінгу підприємство досягає вирішення двох основних завдань [2, с. 108]: здійснення ідентифікації кращих досягнень у сфері спеціалізації підприємства на визначений період часу; спрямованість підприємств на досягнення кращих результатів [2, с. 108]:

Орієнтація на передові підприємства та використання їх прогресивних та результативних методів роботи, дозволяє зацікавленим в запровадженні вдалого досвіду ведення бізнесу підприємствам частково змінювати власну стратегію або ж формувати нову задля підвищення ефективності ведення бізнесу.

Бенчмаркінг може здійснюватися на двох рівнях - стратегічному і оперативному. В умовах сьогодення підприємства мають концентрувати зусилля з проведення бенчмаркінгового дослідження саме на стратегічному рівні, задля зосередження на слабких та сильних сторонах конкурента, що є стратегічно важливим через наявну конкуренцію між підприємствами. А також, така інформація буде в нагоді при формуванні стратегій, сприятиме досягненню визначеного рівня конкурентоспроможності продукції і послуг господарства, визначенню цілей, розробці та запровадженню основних методів для досягнення поставленої стратегічної цілі. Сучасні підприємства особливу увагу мають приділити стратегічному бенчмаркінгу, як систематичному процесу, що спрямовується на оцінювання варіантів розвитку, втілення стратегій для підвищення результативності на підставі вивчення вдалих стратегій зовнішніх конкурентів.

Зокрема, бенчмаркінг керівництво має сприйняти як інструмент для вироблення і затвердження результативних рішень з удосконалення діяльності підприємства для збільшення його прибутковості. А саме, приймати ефективні рішення у процесі:

- розподілення ресурсів (в яких галузях і в якому співставленні слід зосереджувати ресурси задля отримання оптимальних результатів та загального підвищення ефективності);
- стратегічного спрямування (керівництво має визначити стратегію, на запровадження якої спрямовуватиметься бенчмаркінгове дослідження (варіантами можуть бути - поліпшення якості продукції, сервісу; забезпечення надійності постачальників; підвищення продуктивності праці працівників через запровадження дієвої системи мотивації);
- вдосконалення господарської діяльності (обираючи напрям бенчмаркінгу слід брати до уваги, які з галузей діяльності є найбільш важливими для підприємства);
- об'єктивної оцінки успішності діяльності (кожен з напрямів для впровадження бенчмаркінгу має бути кількісно оцінений за фактичними результатами та тими, що можуть бути досягнуті).

За використання бенчмаркінгу в своїй процесній моделі ведення бізнесу, в тому числі й при формуванні стратегії розвитку підприємство зможе: використовувати досвід провідних підприємств різних галузей, що надасть можливість здійснювати стратегічне планування, виходячи з аналізу галузі; детально вивчати конкуренцію з позиції зацікавленості в перспективних напрямках діяльності; формувати стратегії орієнтуючись на основні фактори успіху.

В майбутньому бенчмаркінг має стати постійним процесом на підприємствах, завдяки якому керівництво зможе оцінювати стратегії та цілі діяльності в порівнянні з аналогічними, більш успішними підприємствами – конкурентами.

Список літератури:

1. Муштай В.А. Бенчмаркінг в системі стратегічного планування діяльності туристичного підприємства. *Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору*: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. м. Полтава, 21 березня 2023р. Полтава. 2023. С.236. URL: <https://drive.google.com/file/d/14Ny6HLN3774ZiHp6TKpwgqge4wN2SUyt/view>
2. Навольська Н.В. Бенчмаркінг як дієвий інструмент забезпечення ефективності діяльності підприємств. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. 2020. Випуск 3 (59). С. 105 – 109. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2020/59_2020/19.pdf (дата звернення: 29.03.2024).

РОЗРОБКА РИЗИКООРІЄНТОВАНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Малежик В.В., студ.3 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»

Науковий керівник: д.е.н., проф. Устік Т.В.

Сумський НАУ

Маркетингова стратегія в сучасному бізнесі не може бути ефективною без урахування ризиків, які можуть впливати на успішність її реалізації. Розробка ризикоорієнтованої маркетингової стратегії передбачає аналіз, ідентифікацію та управління ризиками з метою мінімізації негативного впливу на бізнес-процеси.

Ризикоорієнтована маркетингова стратегія - це підхід до планування та виконання маркетингових дій, який активно враховує потенційні ризики і небезпеки, які можуть виникнути під час реалізації маркетингової програми або стратегії компанії. Замість того, щоб спробувати уникнути ризику, ризикоорієнтована стратегія передбачає активне управління ризиками шляхом їх ідентифікації, оцінки, прийняття заходів для зниження впливу та розробки планів надзвичайних ситуацій.

Розробка ризикоорієнтованої маркетингової стратегії передбачає аналіз та управління ризиками, що впливають на маркетингові дії компанії. Етапи, які можуть бути включені до процесу розробки такої стратегії [1]:

1. Аналіз ризиків: проведення оцінки ризиків, що можуть впливати на маркетингові цілі та ініціативи. Це можуть бути зовнішні чинники, такі як зміни у попиті, конкуренції, технологічному середовищі, або внутрішні фактори, такі як обмеження бюджету, персоналу, або недоліки в продукті.

2. Планування заходів з мінімізації ризиків: розробка стратегії для зменшення впливу ризиків на маркетингові дії. Це може включати в себе диверсифікацію продуктів, пошук нових ринків, розробку альтернативних маркетингових каналів або зміну комунікаційних стратегій.

3. Створення плану надзвичайних ситуацій: розробка плану дій для вирішення непередбачених обставин або кризових ситуацій, які можуть виникнути під час реалізації маркетингової стратегії. Важливо мати план на випадок, якщо з'явиться несприятлива реакція ринку, негативне враження від рекламних кампаній або інші проблеми.

4. Моніторинг та адаптація: постійне відстежування ризиків та ефективність заходів з мінімізації ризиків. При необхідності внесення змін до стратегії з урахуванням зміни обставин та нових ризиків.

5. Комунікація та співпраця: забезпечення взаємодії між різними відділами компанії, щоб уникнути ризиків, пов'язаних з несумісністю дій. Наприклад, маркетинговий відділ повинен бути в курсі стратегічних цілей компанії, щоб уникнути конфліктів між маркетингом і іншими відділами.

Ризикоорієнтована стратегія дозволяє підприємствам та проектам активно реагувати на зміни в середовищі та максимізувати можливості, при цьому зменшуючи потенційні загрози. Цей підхід сприяє більш ефективному управлінню невизначеністю та ризиками, що може забезпечити більш стійкий розвиток бізнесу чи успішне завершення проекту [2].

Виходження на міжнародні ринки може відкрити широкі перспективи для зростання та розширення бізнесу, але при цьому супроводжується різноманітними загрозами та ризиками. Успішне розгортання бізнесу на міжнародних ринках вимагає детального аналізу ризиків, розроблення стратегій для їх управління та готовності швидко реагувати на можливі виклики. Отже, можна зазначити, що ризики, що виникають в результаті діяльності компаній на споживчих ринках, стають ще складнішими через особливості та специфіку міжнародних ринків.

Уникнення ризику може здатися найефективнішим способом реалізації стратегії, воно часто призводить до втрат ринкової позиції та збитків для компаній. У таких випадках страхування виступає ефективним інструментом для боротьби з ризиком.

Підхід, який базується на оцінці ризиків, стає ефективним завдяки застосуванню відповідних стратегій для зменшення ризиків у всіх секторах і організаціях, незалежно від рівня їхнього ризику. Правильне використання цього підходу дозволяє краще реагувати на виклики, зменшує навантаження та сприяє прийняттю більшої кількості рішень тими, хто має найкращі можливості для цього.

Таким чином, розробка ризикоорієнтованої маркетингової стратегії - це ключовий етап у досягненні успіху для будь-якої компанії на ринку. Правильне управління ризиками дозволить знизити ймовірність негативного впливу на бізнес та забезпечить стійкість і конкурентоспроможність на ринку.

Список літератури:

1. Лисенко В. Корпоративна стратегія управління ризиками в агробізнесі. *Agricultural and Resource Economics*. 2017. Vol. 3. No. 4. Pp. 97–108
2. Чирва Г.М., Бовкун О.А. Оцінювання ризиків підприємницької діяльності та аналітичне забезпечення економічної стійкості підприємств у процесі захисту їх економічних інтересів. *Економічні горизонти*. 1(4) . 2018. 52–59.

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ТА РОЗРОБКА УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ КЛІЄНТІВ НА ОСНОВІ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Костюк М.А., студ.2 курсу ФЕiМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: д.е.н., проф. Устік Т.В.
Сумський НАУ

У сучасному світі конкуренція між компаніями на ринку стає все більшою, тому залучення та збереження клієнтів для будь-якого бізнесу стає ключовим завданням. Управління лояльністю клієнтів (CRM) є стратегічним підходом, спрямованим на залучення, утримання та збільшення цінності клієнтів протягом всього їхнього життєвого циклу з компанією.

За останні роки швидкий розвиток інформаційних технологій і зростаюча конкуренція на світовому ринку змушують компанії шукати стратегії, спрямовані на створення довгострокових відносин з клієнтами. У світі, де існує велика кількість подібних товарів і послуг за схожими цінами, формування лояльності клієнтів стає важливим фактором у конкурентній боротьбі. Це питання стає все більш актуальним з кожним днем, оскільки можливості привернути нових клієнтів на насичених ринках постійно обмежені і коштовні [1, с.14].

Управління лояльністю на ринках промислових товарів включає в себе оцінку рівня лояльності споживачів і розробку комплексу заходів для її підвищення з метою побудови довгострокових відносин з клієнтами. Важливою складовою процесу моделювання цих відносин є створення комплексу заходів, які супроводжують споживачів на кожному етапі використання їх продуктів і послуг компанії.

Життєвий цикл клієнта - це послідовність етапів, які клієнт проходить від першого контакту з компанією до кінцевого відходу. Зазвичай це включає в себе етапи: залучення, конвертацію, утримання та відновлення. Кожен етап вимагає унікального підходу та стратегії для забезпечення максимальної лояльності клієнта.

Управління життєвим циклом клієнта в промисловому секторі вимагає глибокого розуміння бізнес-процесів та потреб клієнтів, а також гнучкості в адаптації до їхніх динамічних вимог та умов. А отже, процес управління лояльністю клієнтів на основі їх життєвого циклу - це клієнтоорієнтоване управління діяльністю, засноване на довгостроковому співробітництві та максимізації прибутку.

Управління лояльністю клієнтів на основі життєвого циклу клієнта - це стратегія, яка передбачає взаємодію з клієнтами на кожному етапі їх відносин з компанією, починаючи від першого контакту і до післяпродажного обслуговування. Основна мета полягає в тому, щоб зробити так, щоб клієнти не лише купували товари або послуги, але і поверталися знову і знову, рекомендували ваш бізнес та ставали вашими прихильниками.

Стратегія управління лояльністю клієнтів на основі їх життєвого циклу може включати такі кроки:

- Залучення: привернення увагу потенційних клієнтів із запрошенням їх до взаємодії з вашою компанією. Це може бути через рекламу, контент-маркетинг, соціальні медіа тощо.
- Конвертація: перетворення потенційних клієнтів у реальних покупців. Надання їм достатньої інформації, переконання їх у перевагах вашого продукту чи послуги, і спрощення процесу покупки.
- Утримання: після покупки забезпечення клієнтам відмінного сервісу, розв'язання їхніх проблем, створення особистий зв'язок і надавайте додаткові переваги, щоб стимулювати повторні покупки.
- Розвиток: постійне розвивання відносин з клієнтами, пропонування їм нових продуктів, послуг або переваг, а також залучення їх до участі в програмах лояльності чи зворотньому зв'язку.

Для того, щоб слідкувати за змінами у вподобаннях клієнтів та постійно підтримувати з ними зв'язок, рекомендується використовувати різноманітні канали комунікації, такі як соціальні мережі, електронна пошта, та веб-сайти, для ефективної взаємодії на різних етапах їхнього життєвого циклу. Багато досвідчених маркетологів відзначають, що підприємство повинне бути відкритим до експериментів з новими ідеями та інноваційними підходами до забезпечення лояльності.

Отже, управління лояльністю клієнтів - це завдання, яке вимагає спільних зусиль всього колективу компанії, включаючи маркетинг, продажі, обслуговування клієнтів та інші відділи. Спільна робота дозволяє забезпечити єдиний підхід та повноту взаємодії з клієнтами на всіх етапах їхнього життєвого циклу. Наявність системи управління лояльністю клієнтів на основі життєвого циклу допомагає зберігати та розвивати відносини з клієнтами, що призводить до збільшення їхньої лояльності та значущості для бізнесу.

Список літератури:

1. Бажеріна К.В. Управління лояльністю на промисловому ринку на основі життєвого циклу клієнта. *Economics: Time Realities*. 2019. № 6 (46). С. 14–21.
2. Макарова В.В., Макаренко Н.О. Особливості управління лояльністю клієнтів на торговельних підприємствах малого бізнесу. *Вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Випуск 42. 2022. С. 90-95.

АЛГОРИТМ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Петренко О.І., аспірант 075 Маркетинг
Науковий керівник: проф. М.О. Лищенко
Сумський НАУ

Розвиток малого підприємства на основі маркетингу має велике поняття та потребує удосконалення, яке має досягати збільшення виробництва та прибутку. Адже, збільшення попиту впливає на підвищення обсягів продажу, а це свідчить про збільшення обсягів виробництва. Необхідно врахувати державну підтримку підприємств та розвиток економіки України, а також попит споживачів на продукцію. Нами використана методика прогнозування ефективності реалізації сільськогосподарської продукції на основі маркетингу, а саме:

- аналіз ринкової кон'юнктури;
- прогноз ринкової кон'юнктури сільськогосподарської продукції.

Нами проведено аналіз кон'юнктури фермерського підприємства. Загалом підприємство має найбільш точніший перелік споживачів на ринку і має прогнозовані обсяги збуту і ціни для кожної сільськогосподарської культури з урахуванням трьох основних подій (оптимістичного, середнього і песимістичного). Підприємство може вичислити значення продажу і прибутку в цілому по кожній події розвитку. Загальний аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства, а саме, який має виявити основні етапи розробки маркетингової концепції управління розвитком підприємства, має таку побудову (рис. 1).



Рисунок 1 - Етапи формування маркетингової концепції розвитку підприємства

Джерело: систематизовано автором

Аналіз маркетингової діяльності підприємств, як елемент їх стратегії, не має єдиної методики проведення і багато в чому залежить від мети підприємства. Інформаційною базою для його реалізації є фінансова звітність підприємства, кон'юнктура і планово-економічна інформація. Щоб спрогнозувати діяльність підприємства на майбутнє та оцінити основні тенденції розвитку господарства, потрібно провести аналіз маркетингової діяльності, взявши динаміку за декілька років. Також для фермерського господарства потрібно дослідити основні напрями. Для кожного напрямку аналізу розроблена власна система показників.

Враховуючи вищенаведені тенденції та загальні проведенні дослідження, запропоновано загальний алгоритм розробки маркетингової концепції управління розвитком підприємства, який включає комплексний аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства, обґрунтування стратегії розвитку, маркетингові дослідження ринкової кон'юнктури і прогнозування, розробку збутової та цінової політики підприємства, впровадження маркетингової концепції управління розвитком на основі сучасних маркетингових технологій. Запровадження та застосування маркетингової концепції управління розвитком дає змогу забезпечити ефективність господарської діяльності та покращеного розвитку. Для підвищення стійкості підприємства в ринкових умовах та нестабільності зовнішнього середовища запропонована маркетингова концепція управління як основа регулювання процесу змін, враховуючи фактори адаптації, включаючи принципи, способи їх забезпечення та можливі результати використання в бізнесі.

ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НАПРЯМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Ус Ю.А., аспірант 075 Маркетинг
Науковий керівник: проф. М.О. Лищенко
Сумський НАУ

Більшість підприємств вважають важливим реалізувати свої цілі та стратегії через план маркетингової діяльності, тому ефективність є ключовою характеристикою всіх процесів на підприємстві. Оцінка результативності планування маркетингової діяльності визначається ефективністю організації маркетингової діяльності з урахуванням обраного стратегічного напрямку розвитку підприємства та здійсненням оцінювання результатів запроваджених маркетингових стратегій. Для отримання найбільш точної оцінки ефективності організації маркетингової діяльності під час реалізації розроблених маркетингових планів слід максимально застосовувати економіко-математичні методи і моделі. Його переконання сприяло впровадженню класифікації кількісних показників ефективності, яка включає багатовимірні, регресивні, кореляційні та імітаційні методи. Також, до цієї класифікації входять методи статистичної теорії прийняття рішень, детерміновані методи дослідження операцій, гібридні методи та моделі мережевого планування.

Використання матричних методів для оцінювання організації маркетингового планування підприємства є необхідним для прийняття ефективних управлінських рішень та визначення стратегічних напрямків подальшого розвитку. Застосування матричних методів дозволяє підприємствам своєчасно оцінювати ринкову ситуацію та утримувати свої конкурентні позиції, сприяючи сталому розвитку. Під час маркетингового планування підприємства здійснюють оцінку його положення на ринку, враховуючи конкурентні переваги, та проводять аналіз можливостей і загроз зовнішнього середовища. Для цього використовують матричні методи оцінки середовища. Найпоширенішими серед них є SWOT-аналіз (сильні, слабкі сторони, можливості й загрози) щодо компанії та її результатів, конкурентів, товарів, що розглядаються в плані географічних областей і сегментів ринку. А також SPACE-метод, який розширює можливості кількісної оцінки чинників впливу та надає орієнтири для впровадження конкретних стратегій у маркетинговий мікс під час розробки маркетингової програми. Практичне використання матриці "Мак Кінсі – Джeneral Електрик" може підтвердити пряму залежність між організацією маркетингового планування діяльності підприємства та його ефективністю, що розглядається через показник конкурентоздатності підприємства як об'єкта дослідження. Ефективне маркетингове планування призводить до досягнення запланованого обсягу прибутку підприємства. Цей підхід дозволяє підприємству ефективно розв'язувати поточні завдання з підвищення рівня його конкурентоспроможності. Якщо будуть задоволені потреби споживачів у різноманітному асортименті продукції та її якісних параметрах, визначені основні конкурентні переваги відповідно до ситуації на ринку, виведення на ринок запланованих інноваційних товарів і впровадження інноваційних технологій в виробничий процес, при оптимальній організації системи управління, підприємство має всі шанси досягти визначеної під час планування мети. Варіативність методів маркетингового оцінювання представлено в таблиці 1.

Таблиця 1 - Класифікація методів оцінювання ефективності маркетингової діяльності

Кількісні методи	Якісні методи	Інформаційні методи	Соціологічні методи
❖ багатовимірні методи; ❖ факторний аналіз; ❖ кластерний аналіз; ❖ регресивні та кореляційні методи; ❖ імітаційні методи; ❖ методи статистичної теорії прийняття рішень; ❖ детерміновані методи; ❖ гібридні методи тощо.	❖ якісні дослідження споживачів; ❖ метод спостереження; ❖ метод фокус-групи; ❖ метод глибинного інтерв'ю; ❖ панельний метод; ❖ застосування інтерв'ювання та анкетування; ❖ опитування експертів; ❖ оцінка рівня досягнення в організації складових маркетингової діяльності; ❖ стратегічний контроль тощо.	❖ «Marketing Expert», ❖ «Clientele», ❖ «Fin Expert маркетинг», ❖ «БЕСТ маркетинг» ❖ GAP-аналіз, ❖ SWOT-аналіз, ❖ STEP-аналіз, ❖ метод «4P» тощо.	❖ проведення маркетингових досліджень; ❖ опитування керівників, спеціалістів з планування та маркетингу, щодо стану системи маркетингової діяльності на підприємстві; ❖ оцінка маркетингових комунікацій, а саме ефективність реклами, PR; ❖ аналіз стимулювання збуту та персонального продажу тощо.

Джерело: узагальнено автором

Всі ці методи стосуються різних сфер маркетингової діяльності, що дозволяє приймати відповідні управлінські рішення на різних етапах її реалізації.. Узагальнюючи існуючі підходи до виділення об'єктів оцінювання під час аналізу ефективності маркетингової діяльності варто запропонувати групування цих об'єктів у такий спосіб.

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Чайка М.О., аспірант, 073 Менеджмент
Науковий керівник: проф. М.О. Лищенко
Сумський НАУ

Серед маркетингових конкурентних стратегій важливі позиції займають маркетингові стратегії лідера ринку. Ринковий лідер представлений на ринку фірмою з найбільшою ринковою часткою на певному ринку збуту. Дана фірма утримує лідерство на ринку, працюючи в трьох напрямках досягнення цілі, саме вони будуть визначати сутність маркетингової стратегії ринкового лідера. Щодо стратегії розширення місткості ринку, то вона реалізується через збільшення обсягів споживання товару споживачами за рахунок розширення асортименту та лідируючих позицій на ринку.

Дана стратегія є варіантом стратегії більш глибокого проникнення на ринок з урахуванням пошуку задоволення нових потреб споживачів; для стратегії захисту ринкових позицій (стратегія оборони) характерно захистити свою частку ринку підприємства за рахунок достатньо високої якості продукції та лояльного відношення споживачів.

При цьому використовуються різні форми продуктових інновацій, складові технологічного лідерства, які мають на меті проведення позиційного захисту підприємства біологічної галузі, привертає увагу стратегія демаркетингу – суть якої полягає в зниженні попиту на деяких сегментах за рахунок незначного підвищення цін, зменшується кількість реклами, більш ефективно на даному етапі застосування елементів стимулювання збуту (акції, дегустації та розіграші); стратегія підвищення ринкової частки за наявної місткості ринку представляє собою стратегію наступу з елементами агресивного маркетингу і реалізовується не лише через підвищення якості товару, а й завойовування нових ринкових позицій, впровадження інноваційної політики, активізація рекламної діяльності та зниженням витрат.

Розглянемо систему конкурентної стратегії підприємства, що включає в себе окремий набір стратегій: формування конкурентних переваг, стратегію конкурентоспроможності та стратегію ведення конкурентної боротьби підприємствами (рис. 1).

Відмітимо, що дана конкурентна стратегія є своєрідним елементом, що сполучає підприємство та його конкурентів, і відповідно до наявних конкурентних переваг (ринкових факторів успіху та потенціалу конкурентоспроможності) відбувається конкуренція.

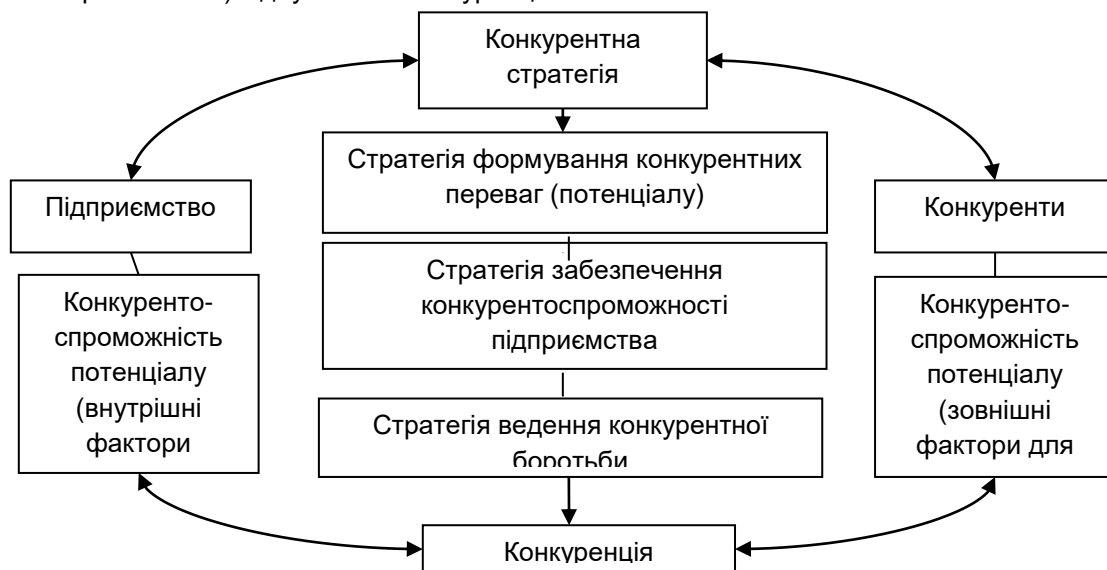


Рисунок 1 - Система оптимальної конкурентної стратегії підприємства

Слід зауважити, що при формуванні конкурентної стратегії доцільно враховувати і суспільні очікування, що відображають вплив на підприємство таких факторів як урядова політика (загальні фактори управління підприємствами агропромислового комплексу, що впливають на діяльність аграрних підприємств через організаційно-економічний механізм на державному та регіональному рівнях: законодавчі й нормативно-правові акти; фінансово-кредитна та податкова політика, регулювання продовольчого ринку через квоти, проведення сертифікації та стандартизації; суспільні настрої та інше.

Отже, після аналізу класифікацій маркетингових стратегій можна зробити висновок, що стратегії розробляються для підприємств в залежності від поставлених цілей. Тому підприємство може мати різну кількість за зазначенням цілей. Але для того щоб вони не були розпорошені підприємству необхідно розробляти стратегії для досягнення лише пріоритетних цілей.

СИСТЕМА ЦІЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Бородай Д.А, аспірант, 073 Менеджмент
Науковий керівник: проф. М.О. Лищенко
Сумський НАУ

Правильно сформульовані та систематизовані стратегічні цілі функціонування підприємства є основою розроблення стратегії його господарсько-фінансової діяльності, яка є способом досягнення цих цілей. Маркетингове управління товарною політикою, здійснюється комплексно з врахуванням ціни, розподілу продукції та її просування. Таким чином, необхідність управління товарною політикою впливає із значущості формування та управління комплексом маркетингу сільськогосподарського підприємства, що дозволяє йому адаптуватися до змін маркетингового середовища. При цьому, маркетингові зусилля спрямовуються на прийняття оптимальних асортиментних рішень в процесі зіставлення факторів, що обмежують асортиментний потенціал підприємства, повинні здійснюватися на всіх трьох рівнях управління: стратегічному, тактичному й оперативному.

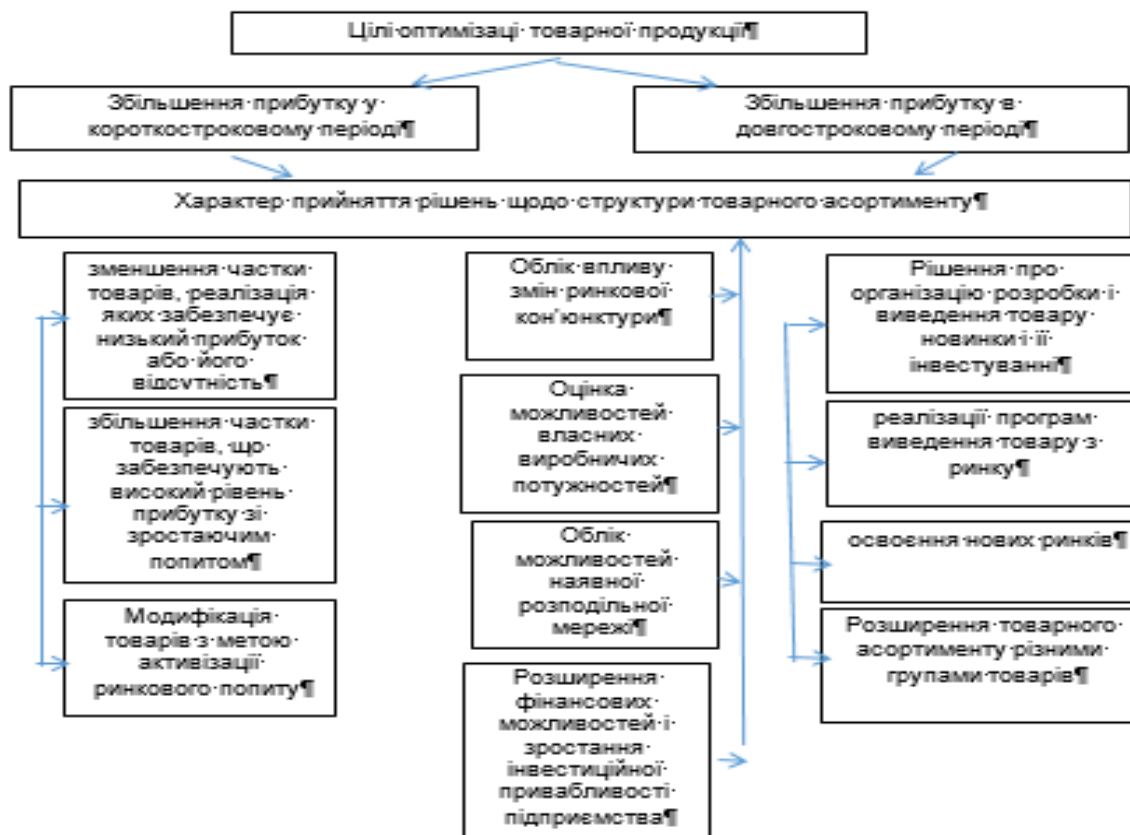


Рисунок 1 - Система цілей інноваційної оптимізації асортименту продукції підприємства в ув'язці з прийнятими для цього рішеннями

Слід зазначити, що одночасна реалізація короткострокових і довгострокових цілей є неможливою у зв'язку з різними підходами до застосування наявних на підприємстві ресурсів. В умовах неоднорідності ринків і споживчих переваг для підвищення ефективності асортиментної політики виробникові все більш необхідно враховувати психологічні особливості сприйняття споживачами як виготовленої продукції, так і самого виробника. Отже, сільськогосподарське підприємство повинно мати в наявності та постійно удосконалювати товарну стратегію, що в свою чергу призведе до забезпечення стійкої структури асортименту, постійного збуту та стабільного прибутку. Отже, товарна стратегія підприємства розробляється на перспективу та може включати три стратегічних напрямки щодо покращення привабливості наявного на підприємстві товарного міксу: 1) інновація товару; 2) варіація товару; 3) елімінація товару. Сукупність послідовних заходів спрямованих на створення раціональної товарної стратегії передбачає собою процес формування товарної стратегії і є основою для розробки систем підтримки прийняття рішень та методу оцінки економічної ефективності товарної стратегії на підприємствах

ПОНЯТТЯ, ЦІЛІ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ

Жук Р.І., аспірант, 073 Менеджмент
Науковий керівник: проф. М.О. Лищенко
Сумський НАУ

Категорія збуту - це група товарів або послуг, які мають спільні ознаки та характеристики та продаються на однакових ринках або до однакової аудиторії. Ця категоризація допомагає підприємствам розуміти, які продукти або послуги є їх основними джерелами прибутку, які мають найвищий попит та які є найбільш перспективними для розвитку. Категорії збуту можуть бути визначені на основі різних параметрів, таких як група споживачів, цінний сегмент, тип продукту або послуги, регіональні або географічні фактори тощо. Наприклад, категорії збуту для компанії, яка продає товари для дому, можуть включати побутову техніку, меблі, посуд, текстильні вироби тощо. Управління категоріями збуту є важливою складовою стратегії маркетингу та продажів. Підприємства повинні розуміти, які категорії збуту є найбільш вигідними та ефективними для їх бізнесу, і вкладати ресурси у розвиток цих категорій, щоб збільшити обсяги продажів та отримати більший прибуток. Цілі управління збутом включаються в загальну стратегію підприємства та спрямовані на досягнення максимальної ефективності та прибутковості в області продажів товарів або послуг. Основні цілі управління збутом включають наступні (рис. 1).

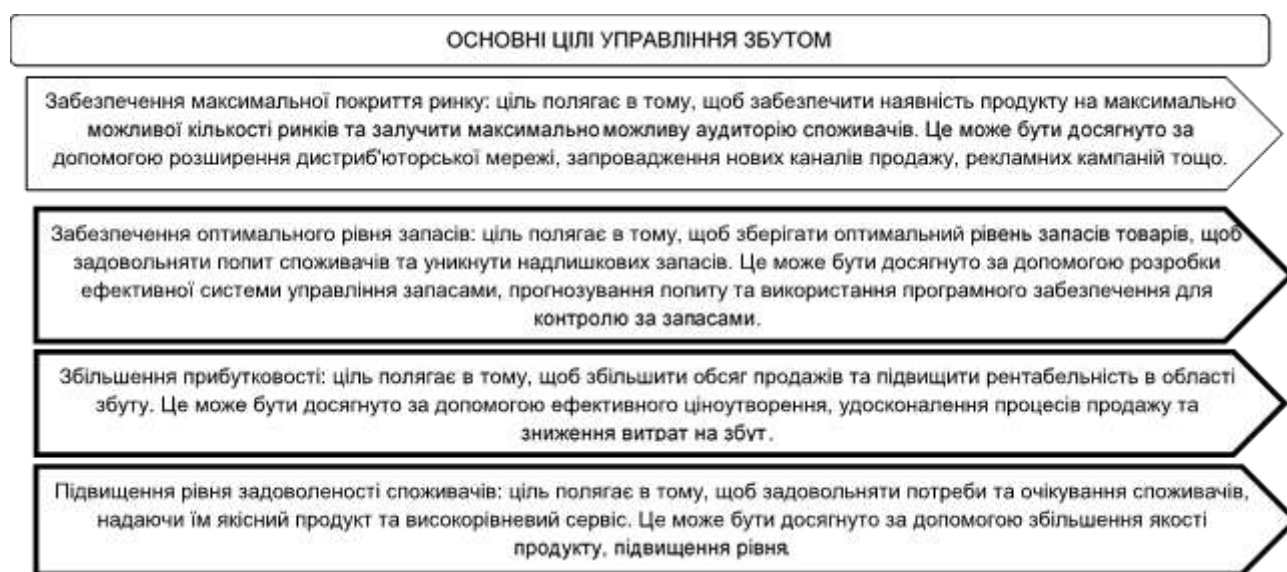


Рисунок 1 – Основні цілі управління збутом

Джерело : сформовано автором на основі джерела [1]

Управління збутом є важливим елементом в стратегії будь-якого бізнесу, оскільки воно впливає на успішність продажів товарів або послуг. Особливості управління збутом можуть відрізнятися в залежності від конкретного бізнесу та ринку, на якому він працює, але деякі загальні особливості включають наступне:

1. Ринкова орієнтація: ефективне управління збутом передбачає аналіз ринку та потреб споживачів, щоб забезпечити наявність продукту на максимально можливій кількості ринків та залучити максимально можливу аудиторію споживачів. Важливо розуміти потреби та очікування споживачів та адаптувати стратегію збуту відповідно до цих потреб.
2. Ефективне управління каналами збуту: ефективне управління каналами збуту є ключовим аспектом управління збутом. Воно включає в себе вибір оптимальних каналів збуту, розробку ефективної системи дистрибуції, контроль за запасами, логістику та управління взаємовідносинами з дистриб'юторами та роздрібними продавцями.
3. Реклама та маркетинг: ефективна рекламна та маркетингова стратегія є ключовим аспектом управління збутом. Важливо розробити ефективну стратегію реклами, щоб залучити увагу споживачів до продукту та підвищити свідомість про бренд.
4. Ефективне управління продажами: ефективне управління продажами передбачає розробку ефективних стратегій продажу, удосконалення процесів продажу, контроль за виконанням продажів та навчання продавців.

Література

1. Лищенко М.О., Колодненко Н.В. Ефективність застосування концепції інтенсифікації комерційних зусиль (збутової концепції маркетингу) на підприємстві. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2022. Том 7. №3. С.31 – 37.

ОГЛЯД АНАЛІТИЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Лищенко М.О., д.е.н., професор кафедри маркетингу та логістики
Сумський НАУ

В зв'язку з тим, що всі підприємства постійно намагаються утриматись на високих позиціях ринкової конкуренції, їм необхідно розробляти заходи та перетворювати в життя основні важелі стабілізації вибраних ринкових позицій та методів оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Існуючі методи оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства можна поділити на дві групи – ті що в результаті аналізу дають конкретне числове значення щодо рівня потенціалу конкурентоспроможності та ефективності реалізованої конкурентної стратегії, та ті, що не мають конкретного значення, а лише дають можливість отримати узагальнюючі характеристики. На мікрорівні, більш прийнятними є методи, які дозволяють на основі використання конкретних статистичних даних, отримати чисельно виражений показник. До аналітичних методів оцінки конкурентоспроможності та визначення рівня протидії конкурентів у боротьбі використовують показник концентрації, що визначається наступним чином:

$$П_k = \frac{П_1 + П_2 + П_3 + П_4}{\sum_{i=1}^m П_i} \quad (1)$$

де $П_1-4$ – обсяг реалізації сільськогосподарської продукції чотирьох перших підприємств ринку серед інших аналогічних товаровиробників лузі; $П_i$ – загальний обсяг реалізації продукції конкретного ринку. Відповідно до рівня показника концентрації підприємств у галузі визначається інтенсивність конкуренції. Чим вища концентрація виробництва, тим нижчий рівень інтенсивності конкуренції і навпаки. Одним із недоліків коефіцієнта концентрації є те, що він не враховує загальну кількість підприємств, які діють на даному галузевому ринку.

Певною мірою цих недоліків позбавлений індекс Херфіндала-Хіршмана (I_x), що показує, яку ринкову частку займають невеликі суб'єкти господарювання і розраховується як сума квадратів ринкових часток всіх підприємств галузі:

$$I_x = \sum_{i=1}^n D_i^2 \quad (2)$$

де D_i – ринкова частка ринку i -го підприємства.

Цей індекс може мати значення від 0 до 10,000 (або від 0 до 1,000). Зі зростанням концентрації у галузі, індекс Херфіндала збільшується.

Г. Азоев, в проведенні побудови конкурентної карти ринку, пропонує використовувати також показник стабільності ринкової долі (C_i), який можна розрахувати за наступною формулою:

$$C_i = (K_i - K_i^n) / K_i \quad (3)$$

де K_i – сумарна кількість продукції, що реалізується i -тим підприємством; K_i^n – кількість продукції i -того підприємства, що придбана споживачами вперше.

При встановленні перспективних цілей, розробленні стратегії розвитку підприємства, досить вагомим значення набуває конкурентний статус підприємства (КСП). Різні науковці підходять до цього поняття по-різному. Так, наприклад І. Ансофф трактує поняття КСП, як позицію підприємства на ринку, М. Портер – як конкурентну перевагу. І. Ансофф пропонує формулу для розрахунку показника КСП:

$$КСП = (I_n - I_k / I_o - I_k) * (S_n / S_o) * (C_n / C_o), \quad (4)$$

де I_n – рівень стратегічних капітальних вкладень підприємства; I_k – критична точка розміру капітальних вкладень, що перебуває на межі прибутків і збитків і яка показує, що розмір капітальних вкладень, нижчий від цієї точки, не приводить до одержання доходу; I_o – точка оптимального розміру капітальних вкладень, після якої збільшення капітальних вкладень призводить до зниження доходу; S_n, S_o – відповідно діюча й оптимальна стратегія підприємства; C_n, C_o – відповідно наявна й оптимальна можливість підприємства. Якщо $КСП = 1$, то підприємство зможе забезпечити собі винятково сильний статус і буде одним з найефективніших. Якщо хоча б один з показників КСП дорівнює нулю, підприємство не отримає прибутку.

Основним чинником конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність його товарів. Показники конкурентоспроможності є сукупністю системних критеріїв кількісної оцінки відносного рівня конкурентоспроможності товару, що й базуються на вище названих параметрах конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність підприємства прямо залежить від конкурентоспроможності його продукції. Чим вища конкурентоспроможність його продукції, тим вища (за інших рівних умов) попит на неї, і тим більший економічний ефект отримує підприємство. Завданням маркетингової служби підприємства є розроблення товару з оптимальними показниками споживчих властивостей і продажною ціною продукції при максимальному використанні стимулюючих коштів і коригуванню діяльності з метою досягнення параметрів нормативно – кон'юнктурного коефіцієнта й тимчасового фактора.

ПОМИЛКИ ПРИ ПЛАНУВАННІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Кий В.В., здобувач 1 м курсу ЕіМ
Науковий керівник: В.В. Ткаченко
Сумський НАУ

Помилки у плануванні виробництва призводять до цілого ряду негативних наслідків, починаючи з простоїв і закінчуючи втратою частки ринку через неможливість вчасно виконувати замовлення.

У сучасних ринкових умовах спостерігається індивідуалізація виробництва, при якій на перший план виходять вимоги щодо збільшення швидкості виготовлення продукції, дотримання термінів поставок та розширення асортименту задля задоволення потреб покупців.

Час виконання замовлень стає основою конкурентоспроможності підприємств, оскільки систематичні порушення термінів негативно впливають не лише на високі штрафні санкції, а й на втрату клієнтів.

Низька точність - ще одна проблема планування виробництва, яка обумовлена відсутністю прозорості виробничих процесів та неможливістю обробляти великий обсяг інформації традиційними методами щодо характеристики обладнання, технології виробництва, трудових ресурсів та складу продукції, яка виготовляється.

Якщо розрахунки планів ґрунтуються на максимальній пропускній здатності виробництва без врахування обмежень, то виникає нерівномірне навантаження на обладнання, при якому перед окремими верстатами утворюється довга черга деталей. Тоді як інші робочі місця простоюють в очікуванні напівфабрикатів. У результаті, збільшується виробничий цикл, зростає обсяг незавершеного виробництва, підприємство втрачає контроль над термінами виготовлення замовлень.

Складання плану виробництва, графіків та змінних завдань вручну є трудомістким процесом, на який витрачаються цінні години робочого часу. Крім того, велика кількість ручних обчислень ще більше знижує точність планування та призводить до виникнення помилок, пов'язаних з людським фактором, що порушує роботу всього виробничого відділу, призводить до втрати часу, зниження темпів виробництва та порушення термінів виконання замовлень.

Ще одним недоліком ручного керування є неможливість оперативного внесення змін до плану, які постійно виникають через динаміку внутрішнього виробничого середовища, а також під впливом зовнішніх факторів, таких як коливання попиту, затримка поставок сировини та матеріалів і т. д.

Відсутність гнучкості виробництва підприємство, як правило, намагається компенсувати шляхом створення великих запасів на складах, що призводить до збільшення витрат, зростання собівартості продукції та втрати конкурентоспроможності.

Усі вищезгадані проблеми можна вирішити за допомогою ретельно побудованої системи планування, яка має складатися з:

- фінансового плану - система, що встановлює обмеження щодо витрат на кожен вид діяльності або тип закупівель. Незважаючи на велику кількість ієрархій, фінансовий план формується достатньо просто: для правильної роботи планування необхідно встановити обмежувачі - ліміти на витрати по кожній позиції витрат;

- календарного плану виробництва - система планування, яка розраховує потребу в напівфабрикатах та матеріалах, а також визначає можливості виробництва продукції в зазначені строки;

- ресурсного плану - система планування, яка, крім вищезазначеного, також враховує виробничі потужності та технологічні обмеження. Ресурсне планування забезпечує ефективний розподіл навантаження між обладнанням, враховує обмеження обладнання та визначає комбінацію виробництва, що оптимізує кількість переналаштувань і дозволяє реалізувати програму відвантажень.

Створення такого плану для промислового підприємства пов'язане з великою кількістю обчислювальних ітерацій і практично неможливе вручну, тому компаніям, що діють на висококонкурентних ринках і виробляють великі обсяги продукції широкого асортименту, потрібна система APS (Advanced Planning and Scheduling) - спеціалізоване рішення для оптимізаційного планування.

Системи APS дозволяють автоматизувати планування для більш точного визначення термінів виробництва та відвантаження, а також автоматично оновлювати план у випадку змін як у окремому замовленні, так і в усіх виробничих потоках. Рішення такого характеру дозволять здійснювати багатокритеріальну оптимізацію виробничого плану та будувати оптимальні послідовності операцій для окремого обладнання, візуалізуючи план у зручному для прийняття рішень форматі.

Системи APS також дозволять збільшити швидкість планування, спростити процес формування змінних завдань та підвищити точність обіцяних клієнтам строків відвантаження.

З урахуванням всього вищезазначеного, можна зробити висновок, що проблеми планування на виробництві повинні враховувати безліч впливів на підприємство, відображати рівень його матеріально-технічної бази, використання персоналу, розвиток корпоративної культури, що в кінцевому підсумку призведе до підвищення ефективності діяльності підприємства.

МЕДИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ В УМОВАХ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Шкрюба А.О., магістр 1-го курсу спец. 073 «Менеджмент» ОП «Адміністративний менеджмент»
Наук.керівник: к.е.н., доцент Лукаш С.М.
Сумський НАУ

Українська медична система пережила значні трансформації протягом останніх років, спричинених двома глобальними проблемами - Covid-19, який вже залишився в минулому, та повномасштабна війна, що, на жаль, продовжується досі. Пандемія суттєво вплинула на систему охорони здоров'я, спричинивши скорочення профілактичної та планової медичної допомоги, дефіцит лікарів та перевантаження всієї системи охорони здоров'я. Відновлення країни має охопити всі галузі, включаючи медичну сферу. Однак, простого відновлення після наслідків війни буде недостатньо - система охорони здоров'я повинна стати більш стійкою і адаптивною. Це можливо завдяки розвитку резилієнтності та впровадженню цифрових технологій. Початок військових дій на всій території країни відобразив схожі проблеми, коли люди потребували негайної медичної допомоги, але часто не мали змоги відвідати лікарню. Це підкреслило слабкі сторони поточної структури системи охорони здоров'я, але також призвело до швидкої диджиталізації української медичної системи та розширення телемедичних послуг. Телемедицина, включаючи онлайн-консультації з лікарями, стала критично важливою складовою системи охорони здоров'я сьогодні. Люди все частіше обирають телемедичні послуги замість відвідування лікаря через їх зручність та доступність.

Статистика медичного онлайн-сервісу DOC.ua показує, що з початку 2023 року попит на телемедичні консультації на платформі зростає на 15–20% щомісяця. Цей ріст пов'язаний з поступовим формуванням ринку онлайн-консультацій з лікарями в Україні, а також з усвідомленням користувачами переваг та зручностей такого обслуговування. Більшість користувачів сервісу, які обирають онлайн-консультації з лікарями, резервують час на конкретну дату та час, а не лише швидку консультацію чергового лікаря. Це свідчить про те, що пацієнти розуміють переваги телемедичних консультацій та вибирають їх усвідомлено, приділяючи увагу зручностям та комфорту.

Розвиток телемедицини в світі стрімко набуває обертів від 2000 року, завдяки активному сприянню з боку різних урядів та провідних транснаціональних корпорацій, таких як "Microsoft", "Intel", "Amazon", "Apple", "Meta" та інші. За даними CB Insights, глобальні інвестиції в телемедицину перевищили 6 мільярдів доларів США у 2021 році. Згідно з оцінками Facts and Factors, очікується, що світовий ринок телемедицини зросте з 85 мільярдів доларів США до 342 мільярдів доларів США до 2028 року, а річний темп зростання складе 26,1%. Це свідчить про великий інтерес як медичних фахівців, так і пацієнтів до використання телемедицини для отримання медичної допомоги та консультацій. Розвиток телемедицини також відкриває нові можливості для залучення інвестицій у медичну сферу. Інвестори розглядають цей сектор як перспективний, де інновації можуть призвести до значних зрушень та переваг для всього суспільства. Україна також вступає на новий етап розвитку телемедичних технологій, і це вже підтверджено на законодавчому рівні. Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 625-р від 14 липня 2023 року схвалено стратегію розвитку телемедицини та операційний план її реалізації до 2025 року.

Розвиток телемедицини в наш час є надзвичайно важливим, особливо в контексті сучасних подій, і набуває нового сенсу для українців. Вона стала ключовим засобом надання медичних послуг українцям під час війни і залишається актуальною незважаючи на обставини. Ось лише декілька основних переваг телемедицини для українців:

- ✓ Доступність: Телемедицина забезпечує можливість отримати консультацію лікаря без необхідності фізичного візиту до медичного закладу, що особливо важливо у зоні конфлікту чи в умовах обмеженої доступності медичних закладів.

- ✓ Зручність: Пацієнти можуть отримати медичну консультацію зручно і безпечно, не покидаючи свої домівки. Це особливо актуально для людей з мобільними обмеженнями, літніх людей або тих, хто проживає в віддалених районах.

- ✓ Ефективність: Телемедицина дозволяє здійснювати швидкі консультації та діагностику, що сприяє ранньому виявленню та лікуванню захворювань.

- ✓ Економія часу і коштів: Відсутність необхідності у фізичному візиті до лікаря зберігає час і кошти пацієнтів, а також зменшує навантаження на медичні заклади.

- ✓ Збереження приватності: Телемедицина дозволяє пацієнтам отримати конфіденційну медичну консультацію без необхідності розкривати особисті дані перед багатьма людьми.

- ✓ Підтримка ментального здоров'я. В умовах війни віддалена психологічна підтримка стає необхідністю для багатьох людей, які стикаються зі стресом та емоційними труднощами.

Розвиток телемедицини неможливий без активної співпраці між урядовими органами, медичними закладами, технологічними компаніями та громадськістю. Партнерство всіх цих суб'єктів дозволить створити ефективну та доступну медичну систему, яка здатна оперативно реагувати на виклики та потреби населення.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МЕДСЕСТРИНСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Лелюх О.М., магістр 1-го курсу спец. 073 «Менеджмент» ОП «Адміністративний менеджмент»
Наук.керівник: к.е.н., доцент Лукаш С.М.
Сумський НАУ

Ініціативи з покращення якості є важливим аспектом закладів охорони здоров'я для забезпечення безпечного, ефективного та дієвого догляду за пацієнтами. Управління медсестринською діяльністю відіграє вирішальну роль у веденні ініціатив щодо покращення якості в закладах охорони здоров'я. Розглянемо найкращі ініціативи щодо покращення якості праці медсестер у закладах охорони здоров'я.

Плани покращення ефективності (PIP) — це структурований підхід до виявлення та вирішення проблем ефективності серед надавачів медичних послуг. Управління медсестринською діяльністю допомагає керувати показниками PIP для покращення роботи персоналу та забезпечення відповідності стандартам якості. Показники включають встановлення цілей ефективності, визначення областей для покращення, надання зворотного зв'язку та моніторинг прогресу. Управління медсестринською діяльністю дозволяє використовувати PIP для виявлення моделей недостатньої продуктивності, надання відповідної підтримки та ресурсів, а також сприяння постійному вдосконаленню.

Аналіз першопричини (RCA) — це структурований підхід до виявлення основних причин несприятливих подій або загрози. Управління медсестринською діяльністю використовує метод RCA для виявленням збоїв у системі та внесенням необхідних покращень для запобігання таким випадкам у майбутньому. RCA передбачає збір інформації, аналіз даних, виявлення сприяючих факторів і впровадження коригувальних дій. Керівники медичних сестер можуть використовувати RCA для виявлення прогалин у політиках, процедурах і навчанні персоналу та розробки рішень для усунення цих прогалин.

Впровадження практики, заснованої на доказах (EBP). Практика, що ґрунтується на доказах (EBP) — це інтеграція найкращих наявних доказів із клінічним досвідом і цінностями пацієнтів для прийняття клінічних рішень. Медсестри-менеджери можуть керувати впровадженням EBP для покращення якості та безпеки догляду за пацієнтами. EBP передбачає визначення втручань, що ґрунтуються на доказах, розробку клінічних рекомендацій, забезпечення навчання та навчання та моніторинг результатів. Керівники медсестер можуть використовувати EBP для стандартизації догляду, зменшення варіацій і покращення результатів лікування пацієнтів.

Забезпечення якості (QA) — це систематичний підхід до оцінки якості та безпеки лікування пацієнтів. Менеджери медсестер можуть очолити ініціативи з забезпечення якості, щоб визначити сфери, які потребують покращення, і забезпечити дотримання стандартів якості. Забезпечення якості передбачає моніторинг та оцінку процесів догляду, визначення можливостей для покращення та впровадження коригувальних дій. Керівники медичних сестер можуть використовувати контроль якості, щоб сприяти постійному вдосконаленню якості та гарантувати, що догляд за пацієнтами є безпечним, ефективним і ефективним.

Міжпрофесійна співпраця — це спільний підхід до надання медичної допомоги, який залучає постачальників медичних послуг із різних дисциплін, які працюють разом, щоб надавати якісну допомогу пацієнтам. Менеджери медсестер можуть очолити ініціативи міжпрофесійної співпраці для покращення комунікації, координації та співпраці між постачальниками медичних послуг. Міжпрофесійна співпраця передбачає розвиток спільного розуміння ролей і обов'язків, виховання взаємної поваги та довіри, а також сприяння ефективній комунікації. Менеджери медсестер можуть використовувати міжпрофесійну співпрацю для покращення результатів лікування пацієнтів, зменшення кількості помилок і підвищення рівня задоволеності персоналу.

Взаємодія з пацієнтом і сім'єю. Залучення пацієнтів і сімей — це активна участь пацієнтів і їхніх сімей у прийнятті рішень щодо охорони здоров'я. Керівники медичних сестер можуть очолити ініціативи щодо залучення пацієнтів і сім'ї, щоб сприяти догляду, орієнтованому на пацієнта, і покращувати задоволеність пацієнтів. Залучення пацієнтів і сімей включає розробку стратегій залучення пацієнтів і сімей до планування догляду, надання освіти та підтримки, а також включення їх відгуків у процеси догляду. Керівники медичних сестер можуть використовувати взаємодію з пацієнтами та сім'єю для покращення результатів лікування пацієнтів, покращення досвіду пацієнтів та сприяння безпеці пацієнтів.

Впроваджуючи ініціативи щодо покращення якості, керівники медсестер можуть підвищити якість і безпеку догляду за пацієнтами, зменшити кількість помилок і покращити результати лікування пацієнтів. Ініціативи з покращення якості також можуть підвищити задоволеність персоналу, сприяти командній роботі та співпраці та підвищити ефективність організації.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Маловічко І.В., магістр 1-го курсу спец. 281 «Публічне управління та адміністрування»
Наук.керівник: к.е.н., доцент Лукаш С.М.
Сумський НАУ

В сучасному суспільстві одним із найважливіших галузей державного регулювання є система охорони здоров'я. При цьому одним з найсуперечніших через виникнення конфлікту між соціальною місією держави і комерційними інтересами приватного медичного бізнесу. Регулювання ринку медичних послуг має свої особливості, які відрізняють його від регулювання звичайного ринку товарів і послуг. Це обумовлено необхідністю забезпечення населення якісною медичною допомогою для збереження життя та здоров'я, а також важливою роллю медичної системи в умовах військової агресії та післявоєнного відновлення. Згідно зі світовою практикою державного управління в цій галузі, рівень доходів країни в значній мірі залежить від складності державної політики у сфері регулювання цього ринку: чим менша економічна потужність країни, тим складніше сформувати ефективну регуляторну політику. Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом розпочалися активні процеси реформування державного регулювання ринку медичних послуг в Україні. Особливо важливою є проблема державного регулювання ринку медичних послуг в умовах військових дій, адже наразі існують суттєві розбіжності та прогалини у нормативно-правовому механізмі регулювання державних та приватних медичних послуг.

Забезпечення регуляторного впливу державних органів та інституцій на ринок медичних послуг передбачає виконання ряду завдань. Основними з них є:

- Розробка стратегічних та оперативних планів для розвитку системи медичного обслуговування та внутрішньої регуляції, а також для комерційного ринку медичних послуг.
- Організація, реформування, та оптимізація управління на ринку медичних послуг, а також реформування діяльності державних та комунальних закладів охорони здоров'я.
- Сприяння входу нових учасників на ринок медичних послуг та мотивація в закладах охорони здоров'я, включаючи ефективне керівництво.
- Фінансове та економічне регулювання ринку медичних послуг, включаючи бюджетне фінансування, розробку програм підтримки, та цінове, ліцензійне та податкове регулювання.
- Забезпечення матеріальної та нематеріальної мотивації в закладах охорони здоров'я.
- Контроль за дотриманням стандартів надання медичних послуг, виконанням санітарних правил, та виконанням стратегічних документів.
- Інформаційно-консультативна та пропагандистська діяльність. Загальна мета регулювання ринку медичних послуг полягає у створенні умов для підтримки здоров'я нації, зниження захворюваності та підвищення тривалості життя людей.

Ринок медичних послуг тісно переплетений з іншими суміжними ринками, такими як ринок медичного обладнання, фармацевтичний, технологічний, нематеріальних активів, праці та інші. Це означає, що будь-які регуляторні дії, спрямовані на один ринок, відразу впливають на його функціонування та можуть призвести до змін на інших суміжних ринках. Таким чином, однією з ключових особливостей ринку медичних послуг є його глибокий зв'язок з іншими ринками, особливо за ціновими параметрами. Ця взаємодія стає все більш очевидною як на світовому, так і на національному рівні, включаючи сферу медичної реформи в Україні останніх років.

Актуальним в напрямку державного регулювання медичних послуг є податкове стимулювання. Також важливо розглянути питання ціноутворення на українські та імпортовані лікарські препарати та медичне обладнання, що має значний вплив на якість медичних послуг, що надаються безкоштовно державними медичними закладами. Для створення здорового конкурентного середовища серед лікарень, як державної, так і приватної форми власності, що сприятиме підвищенню якості надання медичних послуг, можна розглянути декілька ключових заходів:

Стандартизація якості: Встановлення однакових стандартів якості та безпеки для всіх медичних установ незалежно від форми власності.

Транспарентність та облік: забезпечення прозорості в управлінні та фінансовій діяльності лікарень. Чітке ведення обліку та розповсюдження інформації про якість надання послуг допоможе споживачам приймати обґрунтовані рішення щодо вибору медичного закладу.

Конкуренція на основі якості: стимулювання конкуренції між лікарнями на основі якості наданих послуг, а не тільки ціни.

Розвиток інновацій: підтримка ініціатив, спрямованих на впровадження новітніх медичних технологій та методик, які покращують якість медичних послуг.

Регулятивні заходи: розробка ефективної системи регулювання та нагляду за діяльністю лікарень з метою запобігання недобросовісній конкуренції та забезпечення дотримання стандартів якості.

Здійснення цих заходів сприятиме створенню конкурентного середовища, в якому лікарні будуть стимулюватися до постійного покращення якості наданих медичних послуг, незалежно від їх форми власності.

ПОШУК ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ І ЯКОСТІ РОБОТИ БІРЖІ

Кендюшенко А.О., магістр 2-го курсу спец. 073 «Менеджмент» ОП «Адміністративний менеджмент»

Наук.керівник: к.е.н., доцент Лукаш С.М.

Сумський НАУ

Торгівля на біржі є однією з ключових форм організації торгівлі на світовому ринку. Це підтверджується тим, що на сьогодні до 50% усього обсягу світового товарообороту припадає на біржовий ринок. Сучасна товарна біржа функціонує як ринок контрактів на поставку товарів, забезпечуючи дію системи стандартів незалежно від їх походження та гарантуючи якість товару. Вона також встановлює товарні стандарти для різних видів продукції, реєструє марки фірм, що допущені до торгівлі на біржі. Біржова торгівля сприяє стабілізації діяльності підприємств через механізм цінового регулювання і формування ринкових цін, які слугують загальним економічним індикатором. Вона також сприяє конкуренції між попитом і пропозицією, формуючи біржові ціни на основі світового рівня попиту і пропозиції на широкий асортимент товарів у ринкових умовах.

Незважаючи на всі переваги біржової торгівлі, в Україні її розвиток є недостатнім. Багато бірж не виконують своїх регулятивних функцій. Розвиток цього сектору можливий лише шляхом аналізу основних тенденцій і проблем вітчизняних товарних бірж, застосування прийомів маркетингу і логістики для активізації їхньої діяльності.

Ефективна система управління кожною біржею має значний вплив на розвиток біржового ринку в Україні. Важливе місце в структурі управління біржею займає добре функціонуюча Клірингова палата. Клірингова палата, як довірчий і страховий орган, сприятиме підвищенню довіри до біржі та впровадженню ф'ючерсних та опціонних угод. Застосування механізму кредитування та державної фінансової підтримки суб'єктів підприємництва допоможе забезпечити операції та переконати учасників біржової торгівлі у необхідності впровадження строкових ф'ючерсних та опціонних угод. Контроль за фінансово-господарською діяльністю біржі та її підрозділів здійснюється контрольно-ревізійною комісією (наглядовою радою). Вона також аналізує адміністративно-господарську діяльність біржі та її підрозділів, оцінює правомірність ухвалених рішень органами управління біржею та готує пропозиції щодо їх вдосконалення.

Для подолання недоліків та усунення негативних явищ, які перешкоджають прогресивному розвитку бірж, запропоновано використовувати маркетингові та логістичні засоби. Для цього необхідно залучити кредитні установи, інвестиційні фонди, фінансові та страхові організації, які, використовуючи ринкові інструменти та ресурси, такі як кредити, гарантії та валютні інвестиції, зможуть посилити роль Клірингової палати. Впровадження логістичних методів та елементів призведе до зміни пріоритетів у діяльності посередників на біржах України. Основна увага буде приділятися не самому товару на біржі, а процесу його переміщення на оптовому ринку. Основними елементами перспективної моделі маркетингового обслуговування на біржах будуть:

- маркетингові дослідження щодо біржової торгівлі;
- вибір маркетингової концепції для розвитку біржі;
- визначення області маркетингових досліджень біржі та оцінка можливостей її продажу;
- вибір маркетингових моделей для дослідження споживачів та їхніх запитів;
- застосування маркетингових моделей для дослідження біржової реклами.

Майбутній розвиток біржової сфери залежить від загальноекономічного стану країни та вмілого поєднання адміністративних та економічних інструментів управління діяльністю біржових учасників, включаючи перспективний розвиток ф'ючерсних угод. Як і будь-який інший ринок, біржа потребує ефективного поєднання маркетингових та логістичних елементів управління.

Для успішного співробітництва всіх вищезазначених учасників на сучасному біржовому ринку необхідно встановити механізм отримання та обробки достовірної, своєчасної та якісної інформації про ринкову ситуацію в регіоні та світі, ціни та товари, що торгуються на біржі. Основна частина інформації буде надходити та накопичуватись у спеціальних підрозділах та службах біржі. Усі дані маркетингу повинні відповідати вимогам попиту з точки зору аналізу властивостей товарів (якість, дизайн, упаковка, бренд), цінової політики, реклами та стимулювання продажу. Таким чином, роль маркетингу та логістики буде зростати під час розвитку біржових структур. Уникнення проблем у сфері біржової торгівлі буде забезпечено за рахунок виконання всіх заходів, перш за все у галузях маркетингу та логістики. Логістика також сприяє узгодженню інтересів постачальника та споживача. Елементи стратегії маркетингу та логістики сприятимуть максимальній пристосованості бірж та її учасників та клієнтів до змінної ситуації на ринку, де діють чесні та добросовісні учасники.

Подальша інтеграція України у світовий біржовий ринок та розширення її участі у міжнародному розподілі праці будуть можливими лише за умови подолання недоліків та негативних тенденцій, що виникли останніми роками, та орієнтації на загальносвітові тенденції розвитку. Розв'язання цих проблем та застосування передових досягнень у галузі маркетингу та логістики підвищить економічний потенціал бірж та економіки України загалом.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ СИСТЕМИ НАДАННЯ ВТОРИННОЇ СПЕЦІАЛІЗОВАНОЇ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Артеменко А.О., магістр 1-го курсу спец. 073 «Менеджмент» ОП «Адміністративний менеджмент»
Наук.керівник: к.н.держ.упр., доцент Беляєва О.П.
Сумський НАУ

Повномасштабна війна суттєво позначилася на житті та здоров'ї українців, велика шкода була завдана системі охорони здоров'я. Необхідно зазначити, що і в мирний час українська медична система не вважалася ідеальною. Війна могла повністю знищити цю систему, але натомість вона спонукала до пошуку ефективних рішень, завдяки яким медицина в країні не тільки вижила, а й продовжила свій розвиток. За словами міністра охорони здоров'я Віктора Ляшка, станом на лютий 2023 року, від початку російської агресії було повністю зруйновано майже 200 медичних закладів, а 1218 закладів отримали пошкодження. Зокрема, 540 лікарень були частково зруйновані, 173 – повністю, також пошкоджено 593 аптеки. У результаті загинуло щонайменше 98 осіб, а 134 отримали поранення, зокрема 18 медичних працівників загинули, а 56 серйозно постраждали.

Згідно з останніми оцінками Міністерства економіки та KSE Institute, станом на грудень 2022 року пряма сума завданих збитків інфраструктурі України через російську агресію склала \$137,8 млрд (за вартістю відновлення), а прямі втрати від руйнування чи пошкодження об'єктів охорони здоров'я становили \$1,7 млрд. За оцінками МОЗ, для відбудови системи охорони здоров'я України потрібно від 14,6 до 20 млрд євро.

Наступним викликом стала значна міграція людей, які змушені були шукати нове місце проживання через війну. За даними Міжнародної організації з міграції (МОМ) з серпня 2022 року понад 10 млн осіб стали вимушеними переселенцями: близько 6,5 млн з них стали внутрішньо переміщеними особами (ВПО), ще близько 4 млн покинули територію України. Це призвело до того, що переселенці, які знаходяться в інших регіонах України, шукали можливості отримати медичну допомогу, що вплинуло на роботу системи охорони здоров'я. Деякі люди відмовлялися від лікування або відкладали його на потім. Проте вже зараз ми спостерігаємо позитивну динаміку, показники починають вирівнюватись, оскільки люди намагаються повернутися до звичного ритму життя та продовжують приділяти увагу своєму здоров'ю.

Через війну також багато лікарів були змушені переїхати в інші регіони або за кордон, що суттєво вплинуло на роботу медичної системи. Це призвело до перерозподілу медичних спеціалістів всередині країни: багато з внутрішньо переміщених медичних працівників знайшли роботу в інших містах. За даними Doc.ua, у перші три місяці війни (у порівнянні з попередніми трима) відбувався значний попит на лікарів у Львові, Івано-Франківську та Дніпрі, оскільки саме у ці області було найбільше міграції населення. Таким чином, на заході України було надмірне навантаження на фахівців, в той час як на сході та півдні, біля лінії фронту, був і залишається дефіцит медичних працівників. Незважаючи на це, за інформацією МОЗ, наразі критичної нестачі лікарів в Україні не спостерігається, оскільки значного відтоку фахівців не має місця, а лише 1% медиків залишило країну. Крім того, наявні потенційні можливості залучення іноземних медичних працівників, які готові працювати в Україні на волонтерських засадах.

Через масштабні руйнування української медичної інфраструктури та порушенням логістичних зв'язків, медичні установи стали стикатися з нестачею лікарських засобів та обладнання. За даними опитування ВООЗ, кожен п'ятий хворий (22%) не міг придбати необхідні йому ліки, а на тимчасово окупованих територіях і територіях з активними бойовими діями – кожен третій. Ця проблема також стосується внутрішньо переміщених осіб. Однак завдяки міжнародним партнерам України, урядам та міністерствам, міжнародному та українському бізнесу, протягом майже року Україна отримала понад 8500 тонн медичної гуманітарної допомоги на загальну суму понад 12 млрд гривень і продовжує отримувати регулярну допомогу у вигляді лікарських засобів, медичного обладнання та інших необхідних медичних матеріалів.

Недостатність повноцінних бомбосховищ у медичних закладах виявилася одним з найболючіших викликів. Лікарі доводилося працювати в умовах відсутності стерильних операційних та використовувати підвали та бомбосховища як заміну. Відсутність автономних систем вентиляції, водопостачання, робить їх непридатними навіть для захисту здорових людей. Наразі у багатьох лікарнях у містах, де не відбуваються бойові дії, вже встановлені укриття. У критичних випадках лікарі навіть можуть проводити операції там, але це не відповідає стандартам для повноцінної медичної роботи.

Навіть у умовах війни українська система охорони здоров'я не лише встояла, але й продовжує розвиватися. На сьогодні в лікарнях проводяться найскладніші невідкладні операції, виконуються планові трансплантації, служба крові активно працює, впроваджуються нові методи лікування, а також діє система безоплатних медичних послуг і програм. Потужна міжнародна підтримка також сприяє розвитку української системи охорони здоров'я.

ENHANCING THE EFFICIENCY OF EMPLOYEES OF THE ENTERPRISE

Zhang Zhenlin, 2nd year master student, specialty "Management", EP "Administrative management"
Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash
Sumy National Agrarian University

Constant development and competition in the market present organizations with the task of improving the efficiency of employees. If employees perform their duties at a high level, it leads to improved productivity, reduced costs and increased competitiveness of the company. Therefore, enterprises should be actively interested in improving the quality of their employees' work in order to achieve high results, applying a systematic approach and certain clearly developed strategies.

The essence of the effectiveness of the use of personnel is the rational use of intellectual, organizational, and creative abilities of employees on the basis of improving the content of work, its humanization, eliminating the monotony and meaninglessness of work. In order to realize these abilities and increase the work of employees, production processes, normal working conditions must be implemented, rationalization of work and rest regimes must be present in the work. Increasing the potential of employees should be implemented through the clear establishment of its characteristics, which directly or indirectly affect work efficiency.

Effective communication is a key aspect in improving employee performance. It is important to ensure stability and openness within the organization. Regular meetings, team meetings and the use of modern communication tools such as e-mail and internal chat facilitate information sharing and collaboration.

Motivation is an essential factor in increasing employee productivity. Companies must create incentives and motivational systems that meet the needs of their employees. This can be financial compensation, bonus systems, career growth opportunities or recognition for achievements. In addition, it is important to establish a connection between the personal goals of employees and the goal of the organization.

Providing opportunities for professional development is an important factor in improving the efficiency of employees. Organizations can organize trainings, seminars and mentoring support for employees to improve their skills and knowledge. Experience sharing programs and internal development may also be introduced.

Implementation of modern technologies of information systems and software can improve the productivity of employees. The automation of routine tasks, the use of cloud technologies and other tools will help to reduce the time for completing tasks and increase the accuracy of work.

Organizational culture determines the style of work and interaction in the organization. Creating a positive and supportive work environment where employees feel valued can motivate them to be more productive and efficient. Conducting regular surveys, collecting feedback, and involving employees in the decision-making process can help identify and resolve issues that affect work.

Effective leadership plays a key role in increasing employee productivity. Managers must have a clear vision of the organization's purpose and strategy, set clear goals for their subordinates, and provide them with support and motivation. In addition, effective managers know how to delegate tasks, promote employee development and ensure proper communication within the organization. Implementing a mentoring system can help new employees adapt to the work environment faster and improve their skills. Experienced staff can be appointed as mentors to provide support and advice to newcomers. This will facilitate the sharing of knowledge and skills within the organization and create a conducive environment for learning and growth. Therefore, increasing the efficiency of the organization's employees requires a comprehensive approach and the implementation of various strategies and methods. Ensuring effective communication, motivation, professional development, technological innovation and a positive organizational culture will contribute to success in the work of employees and increase the effectiveness of the organization as a whole.

The implementation of the proposed strategic directions for improving the efficiency of personnel will allow: to increase the level of motivation of employees at the enterprise; increase labor productivity; reduce staff turnover; create a favorable atmosphere in the workforce and form a corporate culture at the enterprise; to form new skills and abilities among employees in the process of training, improving staff qualifications, developing creative potential; increase the company's profits and generally improve its image and position in the modern competitive market environment.

References:

1. Smith, J. (2019). Effective Leadership Strategies for Employee Performance. *Journal of Management*, 45(2), pp. 78-95.
2. Johnson, L. (2020). Enhancing Employee Skills through Training and Development Programs. *International Journal of Human Resource Management*, 32(3), pp. 124-137.
3. Brown, M. (2021). Motivating Employees: Strategies for Increasing Productivity. *Journal of Organizational Behavior*, 55(4), pp. 220-235.
4. Williams, A. (2022). The Impact of Technological Advancements on Employee Efficiency. *Journal of Technology in the Workplace*, 28(1), pp. 15-30.

IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

Liu Qiang, 2nd year master student, specialty "Management", EP "Administrative management"
Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash
Sumy National Agrarian University

In today's world where organizations face rapid change, dynamic markets and complex challenges, effective administrative management is becoming a key success factor. Old approaches to management, such as classical theories, can no longer always ensure the achievement of goals and overcome modern challenges.

Modern approaches to administrative management offer new concepts, tools and methods that reflect the modern requirements and working conditions of organizations. They take into account the complexity, dynamism and uncertainty of the modern business environment, and also include the consideration of various factors such as technological innovation, international competition, changes in consumer behavior, etc.

Among the modern approaches to administrative management are: strategic management, systems approach, flexible management methods, quality control, knowledge management, change management and others.

Each of these approaches offers its own principles, methodologies and tools that enable organizations to adapt to change, make strategic decisions, improve efficiency and achieve competitive advantage.

The objects of strategic management often include functional divisions and areas of the company. As well as the strategic process itself, which takes place in 3 stages:

- 1) analysis of the environment in which the company operates
- 2) planning (the purpose and mission of the company, an action plan and possible alternatives to the chosen strategy are determined)
- 3) implementation of the strategy and its adjustment (at this stage, a new organizational structure is developed, the results of work are evaluated and the next steps towards the goal are adjusted).

Strategic management gives company managers a unique toolkit for optimizing the company's performance and making a profit. But at the same time, it requires them to have a certain flexibility, speed of thinking and skills in different areas of the company's activities. After all, the strategic plan, although designed for the future, does not exclude the solution of current problems in the company, which must be cleverly combined with global goals.

System approach in management

A systematic approach to management is a powerful tool that allows you to quickly find new, effective solutions to emerging problems, effectively achieve business goals and manage planned changes. In addition, the use of a systematic approach can significantly increase the effectiveness of communications between employees of the company.

Basic principles of the systems approach. Integrity, which allows considering the system at the same time as a whole and at the same time as a subsystem for higher levels. Hierarchy of the structure, i.e., "the presence of a plurality (at least two) of elements located on the basis of the subordination of elements of a lower level to elements of a higher level. The implementation of this principle is clearly visible in the example of any particular organization. As you know, any organization is an interaction of two subsystems: managing and managed"[16]. One is subordinate to the other. Structuring, which allows you to analyze the elements of the system and their relationships within a specific organizational structure. As a rule, the process of functioning of the system is determined not so much by the properties of its individual elements, but by the properties of the structure itself.

Multiplicity, which allows using a variety of cybernetic, economic and mathematical models to describe individual elements and the system as a whole. The Agile methodology is an iterative and incremental approach to project management. An agile approach includes the same steps as traditional project management. In this approach, the project is divided into small phases or sprints. Each sprint ends in a cycle of 2-4 weeks and this makes the agile approach very flexible and adaptable to change.

A quality management system is a set of systematically carried out activities of an organization aimed at creating organizational, technical, economic and social conditions that guarantee an appropriate level and stability of the quality of products or services. The quality management system regulates the activities of all university employees that affect the quality of the final result and the satisfaction of consumers (customers). The requirements for the quality system are put forward so that consumers (customers) and management are confident in the ability of the university to work effectively (provide high quality services for a long time. It can be concluded that modern approaches to administrative management play an important role in the effective functioning of modern organizations. They reflect today's requirements and challenges that organizations face in a dynamic and competitive environment. Modern approaches take into account the complexity and uncertainty of the business environment, and also include innovative methods and tools necessary to overcome challenges and achieve success.

INTRODUCTION OF MODERN MANAGEMENT TECHNOLOGIES AT THE ENTERPRISE

Zhong Haiyan, 2nd year master student, specialty "Management", EP "Administrative management"
Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash
Sumy National Agrarian University

In today's world, where technology is rapidly developing, businesses must adapt to new challenges and opportunities. The implementation of modern management technologies becomes a necessary element of the effective functioning of the enterprise. The introduction of modern technologies is one of the means of improving enterprise management in order to improve the quality of work and ensure sustainable economic development of the entire enterprise. In addition, each enterprise chooses its individual path of innovative development, which should ensure the optimal balance between stability and continuity, on the one hand, and innovation and risk, on the other. Not all elements of the work of the production sector can be improved with the help of modern technologies.

The purpose of introducing modern technologies into the enterprise is to increase efficiency, economy, quality of life, as well as to meet the needs of the organization's customers due to the introduction of new technologies, including in the management of the enterprise. Management of modern technologies is the main component of innovation management and solves the issue of planning and implementation of innovative projects designed for a significant qualitative leap in entrepreneurship, production and the social environment of the enterprise.

The model of the emergence and development of innovations in the field of management can be described with the help of the following stages: awareness of the problem, development and formulation of the idea, its recognition. To implement these stages, first of all, it is necessary to solve the following tasks: analyze the structure of the enterprise and management methods; identify problems in the management of innovative development; identify the features of innovative development of the enterprise; to develop a strategy of innovative development of the enterprise. The conditions for the formation of innovative potential are largely created by the factors of the internal environment of the enterprise, and the conditions for its implementation are created by external factors. The relevant factors are represented by a set of key enterprise management systems: marketing management systems, production process management systems, personnel management systems, and financial management systems. There are a number of conditions that contribute to obtaining a long-term positive effect from the introduction of innovations in management: innovative technologies and approaches must be based on principles that are radically different from traditional management; innovations must be systemic and consist of a wide range of methods and processes; the implementation of innovations should not be an isolated process, but part of a continuous process of innovations.

One of the key aspects of the introduction of modern management technologies is the automation of business processes. This means replacing manual operations with automatic systems that speed up processes, reduce errors, and ensure greater accuracy and reliability. Business process automation can cover aspects such as production management, logistics, finance and human resources. We can conclude that the automation of processes allows enterprises to reduce costs for routine work, increase productivity and ensure high quality of tasks. Cloud technologies are becoming increasingly popular among enterprises. They allow data to be stored and processed remotely on servers, which provides greater flexibility and availability of information. With cloud technology, businesses can collaborate on projects, back up data, and access advanced analytics tools. This allows businesses to effectively use a variety of software solutions, collaborate on projects, and provide access to data from anywhere. Data analytics is a powerful management tool that enables businesses to gain valuable insights and make informed decisions. The implementation of modern management technologies involves the use of data analytics to collect, process and interpret large volumes of information. This allows enterprises to respond more quickly to changes in the market, identify new opportunities and optimize work. By analyzing large volumes of data about customers, production, logistics and finance, businesses can identify new opportunities for efficiency and growth. Implementation of modern management technologies at the enterprise requires careful planning and consideration of various success factors. Some of these factors include defining specific goals and technology requirements, engaging stakeholders, training staff, and ensuring adequate support. The use of artificial intelligence in management helps enterprises make decisions that are more informed by analyzing large amounts of data and predicting trends.

References:

1. Hervás-Oliver, J., Sempere-Ripoll, F. (2018) On the joint effect of technological and management innovations on performance: Increasing or diminishing returns? *Technol. Anal. Strateg. Manag.*, (30), pp. 569–581.
2. Hollen, R.M.; van den Bosch, F.A.; Volberda, H.W.(2013) The role of management innovation in enabling technological process innovation: An inter-organizational perspective. *Eur. Manag. Rev.*, (10), pp. 35–50.
3. Sun, T. (2014) Study on Application of Computer Technology in Management of Enterprise. *Guide to Business*, (6), pp. 64-65.

INNOVATIVE HR MANAGEMENT SYSTEM IN CHINESE VOCATIONAL EDUCATION INSTITUTIONS - CASE OF ZHEJIANG TRAFFIC TECHNICIAN COLLEGE

Kong Danhong, 2nd year master student, specialty "Management", EP "Administrative management"
Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash
Sumy National Agrarian University

With the booming development of vocational education, the mismatch between traditional human resource management models and the needs of modern vocational education has gradually been exposed. In view of this, it is crucial to explore and practice new human resource management systems. This paper takes Zhejiang Traffic Technician College as a case study to deeply analyze the college's innovative practices and shortcomings in human resource management, aiming to provide valuable references for other institutions in the field of vocational education and jointly promote the substantial progress of vocational education.

To more accurately and comprehensively explore the innovative practices of Zhejiang Traffic Technician College in human resource management, this study adopts a diversified research approach. Firstly, through meta-analysis techniques, we systematically sort out the current research status and trends of human resource management in vocational education at home and abroad.

Furthermore, with the aid of structural equation modeling, we conduct in-depth exploration of the intrinsic connections between various management elements. Taking into account the college's organizational structure, we employ multilevel modeling techniques to reveal the specific impact of human resource management activities at different management levels on organizational efficiency and employee behavior. In addition, through social network analysis, we gain a deeper understanding of the interactive relationships among internal members of the college and how these relationships affect human resource management decision-making processes. Finally, using the configuration comparison method, we accurately identify the college's unique strategies in human resource management and the close connection between these strategies and the college's overall performance.

The core objective of this study is to deeply explore the innovative practices of Zhejiang Traffic Technician College in human resource management and unveil the key factors of its success. Through detailed strategic analysis, we comprehensively interpret the college's specific measures in talent introduction, training, and incentives.

The study finds that effective incentive mechanisms, a sound talent evaluation system, and a positive organizational culture are the keys to the college's success. Meanwhile, we are committed to building a universally applicable human resource management efficiency evaluation model to provide practical management tools for other vocational education institutions. However, we are also acutely aware of the limitations of this study and look forward to further expanding our research horizons in the future, exploring innovative practices in human resource management among more types of vocational education institutions.

Improving and reforming policies within the Enrollment System of Higher Vocational Education Colleges and enhancing employment guidance are crucial steps towards better regulating the dynamics between universities and the talent supply and demand market. These measures will facilitate the coordinated development of the market economy.

In terms of admissions, it's essential to tailor enrollment plans to reflect diverse industrial structures across regions, as well as to anticipate future practitioner demands and personnel quality requirements. By forecasting talent needs over the coming years, admissions policies at all stages can be refined to be more scientifically aligned with evolving professional landscapes. Additionally, introducing incentives for independent research across various fields, along with reporting mechanisms and school-based evaluations, can grant varying degrees of autonomous decentralized authority in admissions, tailored to different professions.

Regarding employment guidance, it's imperative to move beyond merely providing job placement assistance. Instead, efforts should focus on broadening channels and offering practical guidance to help students secure employment opportunities. Courses like career development can aid students in self-assessment and clarifying their employment goals from an early stage, thereby guiding their educational trajectory. Moreover, facilitating internships aligned with local industries or showcasing exceptional student competencies can offer valuable work experience and foster career development, laying a solid foundation for post-graduation success.

The effective coordination of all facets of power is essential for an innovative vocational education management system. This undertaking is a long-term and systematic project that necessitates synchronized efforts across various domains. Different regions, at different stages, should align with national policies and adapt to the socio-economic landscape. It's crucial to proactively engage in innovation and reform initiatives to ensure the system remains dynamic and responsive to evolving needs.

GREEN TECHNOLOGICAL INNOVATION INFLUENCES FOR ENTERPRISE COMPETITIVENES – CASE OF ZHONGTONG BUS HOLDING CO.,LTD

Wu Hongting, 2st year master student, specialty “Management”, EP “Administrative management”
Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash
Sumy National Agrarian University

In the backdrop of China's economic development, the application of new energy technology has become a critical strategy for enhancing enterprise competitiveness. This paper delves into the case study of Zhongtong Bus Holding Co., Ltd., analyzing the impact of scientific research management on enterprise development. Combining the current status of new energy technology innovation in Chinese enterprises, qualitative and quantitative analysis methods are employed to explore the influence of new energy technology innovation on enterprise competitiveness. The findings provide insights for optimizing technology innovation management in enterprises, facilitating the application of new energy technology, and enhancing enterprise competitiveness.

China's economy is undergoing rapid growth, and the widespread adoption of new energy technology has emerged as a crucial means for boosting enterprise competitiveness. This paper focuses on Zhongtong Bus Holding Co., Ltd., to investigate its experiences and practices in new energy technology innovation, offering insights for enhancing enterprise competitiveness.

While the Chinese government has been actively promoting the development and application of new energy technology to reduce carbon emissions and improve energy efficiency, enterprises still face challenges in investment and management in this field. This paper examines these challenges and proposes corresponding measures to promote the widespread application of new energy technology in enterprises.

This study employs qualitative and quantitative analysis methods, drawing on the case study of Zhongtong Bus Holding Co., Ltd., to explore the impact of scientific research management on new energy technology innovation in enterprises. By constructing a technology innovation management index system and utilizing data envelopment analysis (DEA) to assess and analyze the efficiency of technology innovation, this study aims to gain insights into the influence of new energy technology innovation on enterprise competitiveness.

The study reveals that scientific research management significantly influences new energy technology innovation in enterprises. Effective technology innovation management enhances the innovation capacity of enterprises, promotes the application and dissemination of new energy technology, and ultimately enhances enterprise competitiveness. Moreover, the paper identifies challenges in technology innovation management and proposes recommendations to facilitate the sustained development of new energy technology innovation in enterprises.

Through the case study of Zhongtong Bus Holding Co., Ltd., this paper underscores the importance and impact of scientific research management on new energy technology innovation in enterprises. In the future, enterprises can further improve their technology innovation management systems and mechanisms, strengthen talent cultivation and introduction, and promote the widespread application of new energy technology to enhance enterprise competitiveness.

TOOLS FOR IMPROVING THE INNOVATIVE MANAGEMENT STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Miao Yin Hai, PhD student
Scientific tutor, Associate Professor Kharchenko T.O.
Sumy National Agrarian University

Strategic management is the management of an enterprise that relies on human potential, orients production activities to consumer requests, implements flexible regulation and timely changes that meet challenges from the environment and allow to achieve competitive advantages, which as a result ensures stable operation and development of the enterprise, achievements its goals in the long term [1]. According to Yurchenko Yu., strategic management is the most developed part of management and represents the field of scientific and practical knowledge about strategic aspects of enterprise management — about principles, methods, tools, methodology and means of effectively achieving the goals of enterprise development in the long term, and the emergence of strategic management and its approval as an independent direction of management had an objective evolutionary character and was due to the emergence of uncertainty and increased unpredictability and dynamism in the economy.

At the same time, the role and importance of strategic management have significantly increased in recent decades, as strategic management has proven its effectiveness and efficiency as a management concept [2]. This requires a detailed description of the components of the strategy for ensuring the competitiveness of the enterprise. According to Falovich V., the components of the company's competitiveness strategy are: — product and market: product nomenclature and assortment and the degree of their renewal, production scale, product quality, advertising, customer service, pricing; — resource-market: volume of resource reserves and frequency of their replenishment, quality of resources, behavior on the resource market; — technological: the nature of the technology, the degree of stability of the technology, R&D (research and development works) and technology renewal, technological gaps; — integration: vertical, horizontal and diagonal integration; — investment (financial: attraction of external financial resources, return of borrowed funds, investment of own funds; — social: number, interchangeability and differentiation of workers, degree of paternalism, social type of collective; — management: type of management, organizational structure, management communications, etc. [3].

To develop a management strategy for the technological development of an agro-food enterprise, it is necessary to take into account energy-efficient, resource-saving technologies that have been effectively tested at production enterprises. Thus, V. Ganskyi and V. Skryl consider the strategy of technological development as a project (model) for the implementation of the main technological actions necessary for the implementation of corporate strategies, which are aimed at certain renewal of individual components of production, sale and consumption of products. These components include [2]: — nomenclature, range, scale of production and quality of products (creation of a new one or improvement of an existing one); — resource management of enterprises (new methods of cooperation with resource suppliers, methods of resource stock management); — development or new use of technologies (use of know-how, patents of technological ideas and innovative proposals); — means of relations with partners and other entities of the external infrastructure (use of various methods of creating relations with entities of the external environment); — nature of enterprise management (the application of new management technologies)

Dichter I.H. Schneider suggests taking into account the technological framework conditions during the development of the technological development strategy: the interruption of technological development and the dynamics of technological changes take place in the markets, that is, the turbulence of technological development is carried out. and difficult to estimate risk, and besides, technological know-how becomes obsolete as quickly as production equipment; the fusion of traditionally separated technological spheres (the concept of Computer (Integrated Manufacturing CIM — computer integrated production, which involves the integrated use of production, transport, communication, computer, robotics, etc.); the increase in the complexity of technologies, which is caused, in particular, by the increase in the volume of technological innovations, the growing merger of companies with different lines of activity [3]. All this requires agroinnovations, which will form the prerequisites of the technological development strategy.

References:

1. Sapelnikova, N.L. and Vozniuk, Ya. S. (2016), "The essence of strategic management", Manager, vol. 3, available at: [http://www.irbis\(nbu.gov.ua/cgi/bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&\(Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=\(1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_\(S21P03=FILE=&2_\(S21STR=Nzhm_2016_3_9](http://www.irbis(nbu.gov.ua/cgi/bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&(Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=(1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_(S21P03=FILE=&2_(S21STR=Nzhm_2016_3_9)
2. Yurchenko, Y.O. (2019), "Evolution of the practice of strategic management", Visnyk of Khmelnytsky National University. Economic sciences, vol. 1, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_1_42
- 3/ Falovich, V.A. (2017), "Restructuring the supply chain in the context of the development of its emergent properties", Business Inform, vol. 2, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_2_30

THE FEATURES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF DIGITAL ECONOMY

Zhao Min, PhD student
Scientific tutor, Associate Professor Kharchenko T.O.
Sumy National Agrarian University

The impact of digitalization on personnel management and organizational processes is increasing, personnel policy must adapt to new realities. Digital tools can be used to improve recruiting, employee data analysis, training and staff development. From the point of view of the influence and control of the organization's management on the personnel situation, the following types of personnel policy are distinguished: passive, reactive, preventive, active. In the context of digitalization, an active personnel policy can be oriented towards the use of advanced technologies to increase the efficiency of personnel management and stimulate its development [1]. Thus, a personnel policy adapted to the requirements of digitalization becomes a key human resource management tool to achieve the strategic goals of the organization in the rapidly changing digital environment.

With digitization in mind, the HR strategy can now include elements of digital technology to support recruitment, development and staff assessment. In particular, the use of analytics to forecast staffing needs and e-learning tools for staff development is becoming a necessity.

When analyzing factors influencing the choice of strategy, digitalization can take into account not only economic and social aspects, but also the speed and scale of technology implementation. This opens up opportunities to provide effective personnel management and support the strategic goals of the organization in the era of digital transformation. HR strategies and HR policies, despite their interaction, have their differences, especially when considered from the perspective of duration and planning. The development of personnel strategies and policies can cover different periods, but it is important to take into account the factors that influence the choice of the validity period [2]. Personnel strategies can be aimed at the medium and long term. Determining the duration of strategies is related to the stage of the organization's development, its goals, and changes in internal and external conditions. Long-term strategies may cover broad changes in the organization's culture, while medium-term strategies may focus on developing specific staff competencies.

Ensuring high-quality human resources requires effective planning and forecasting. Various methods, such as the balance sheet method of planning, the comparative plan, expert evaluations, system analysis, and economic-mathematical methods, can be used to analyze and manage human resources. System analysis can help in the development of personnel development programs for the long term complex factors [2]. Taking into account the digitization of HR planning, it can use digital tools to analyze data, forecast staffing needs and manage changes in personnel. Effective analysis and modeling systems can help make more informed decisions about personnel strategies, ensuring flexibility and speed of response to changes in the organizational environment [3]. Thus, the duration and methods of developing personnel strategies should be adapted to the specifics of the organization and take into account the impact of digitalization for personnel management.

Personnel policy, which is a fundamental element of personnel management, defines general principles and strategies aimed at achieving high quality personnel in the organization. In the modern business environment, considerable attention is paid to the development and improvement of personnel policy to ensure effective personnel management. Personnel policy acts as a strategic management tool that covers various aspects of personnel management such as selection, evaluation, promotion and training. It defines the principles and technologies aimed at achieving the organization's goals and objectives, as well as adapts to changes in personnel potential and trends in its development. In a changing world, where the introduction of digital technologies defines new requirements and opportunities for personnel management, personnel policy must also be adapted to these realities. Digitalization can affect various aspects of HR work, including reforming selection processes, implementing effective assessment and development systems, and supporting dynamic staff engagement.

References:

1. Balabaniuk, Zh.M. (2011) Analiz pokaznykiv rukhu personalu [Analysis of indexes of motion of person-nel]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy], no. 8. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_8_92.
2. Berezhna, Yu.S. (2010) Sutnist staloho rozvytku silskoho hospodarstva [The essence of sustainable development of agriculture]. *Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu im. V.I. Vernadskoho*, t. 23(62), no. 1, pp. 35–41.
3. Kovtoniuk, K.V. (2017) Tsyfrovizatsiia svitovoi ekonomiky yak faktor ekonomichnoho zrostantia [Digitalization of world economy as factor of economic growth]. *Scientific Bulletin of the Kherson State University*, vol. 27, part 1, pp. 29–33.

METHODICAL APPROACHES TO THE EVALUATION AND FORMATION OF A MANAGEMENT SYSTEM FOR THE HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Zhang Yihan, 1st year PhD student, specialty "Management"

Scientific adviser: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash

Sumy National Agrarian University

With the rapid development of technology and increasingly fierce market competition, Human Resource Development Management System (HRDMS) has become an essential tool for many small and medium-sized enterprises to pursue modernization and efficient management. However, in practical application and exploration, small and medium-sized enterprises often face a series of problems and challenges, which not only affect the effective implementation of HRDMS, but also limit the further improvement of enterprise human resource management.

Firstly, many small and medium-sized enterprises lack sufficient demand analysis before introducing HRDMS. Due to a lack of in-depth understanding of the market, employee needs, and the company's own situation, companies are often prone to excessive or insufficient functionality when selecting and using HRDMS, which not only wastes resources but also makes it difficult to achieve the expected management results.

Secondly, data security is also a major challenge faced by small and medium-sized enterprises when applying HRDMS. Due to technological and management deficiencies, sensitive data of enterprises may face the risk of leakage, tampering, or illegal access, which not only threatens the commercial secrets of enterprises, but also may cause significant damage to their reputation and operations.

In addition, the acceptance of HRDMS by employees is also a matter of concern. Some employees may have a resistance to new technologies or feel frustrated due to lack of proficiency in using them, which can affect the promotion and application effectiveness of HRDMS. Furthermore, the integration issue between HRDMS and other enterprise systems cannot be ignored. In the informatization process of small and medium-sized enterprises, there are often multiple systems coexisting. How to achieve data sharing and process integration between HRDMS and other systems such as finance, production, sales, etc. is a major challenge for enterprises.

Finally, constantly updating and changing laws, regulations, and policies have also brought uncertainty to small and medium-sized enterprises when applying HRDMS. Enterprises need to flexibly adjust the functions and application strategies of HRDMS while protecting employee rights and complying with laws and regulations, which requires enterprises to have high legal awareness and risk response capabilities.

In summary, the application and practical exploration of human resource development management systems in small and medium-sized enterprises face a series of problems and challenges. In order to fully leverage the effectiveness of HRDMS, small and medium-sized enterprises need to start from multiple aspects such as demand analysis, data security, employee training, system integration, and legal regulations, comprehensively strengthen management and risk control, in order to achieve modernization and efficiency of human resource management.

References

1. Wang Xiaoyan (2021) Innovation and practice of human resource development management system for small and medium-sized enterprises *Enterprise Economics*, 40 (2), 124-128
2. Smith, J., & Johnson, A. (2022) Human resource management systems in small and medium-sized enterprises: An international perspective *International Journal of Human Resource Management*, 33 (2), 287-304
3. Li Xiaofeng, Zhang Xiaomei (2023) Research on Human Resource Development and Management System for Small and Medium sized Enterprises Based on Artificial Intelligence Technology and Management, 25 (1), 90-96

HOW TO IMPROVE THE WORK EFFICIENCY OF PUBLIC INSTITUTION PERSONNEL -- RESEARCH ON EMPLOYEE PERFORMANCE APPRAISAL OPTIMIZATION OF JIANGSHAN RONGMEDIA CENTER

ZhangYue, 2nd year master student, specialty "Management", EP "Administrative management"
Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash
Sumy National Agrarian University

In the contemporary society with the rapid development of digitization and information technology, the rise of new media poses a great challenge to traditional media. Traditional media are facing unprecedented impacts in terms of audience acquisition, content dissemination and business models. In order to cope with these challenges, traditional media organizations have to seek integration with new media and optimize internal operation strategies to enhance their competitiveness. Taking Jiangshan Rongmedia Center as an example, this study discusses how to improve the operational efficiency and content quality of Rongmedia Center by optimizing the employee performance appraisal system, so as to better meet the requirements of the all-media era.

First of all, this study analyzes the main challenges faced by traditional media in the omnimedia era, including the impact of emerging media on traditional advertising market, the dispersion of audience attention, and the limitations of traditional content production methods in the new media environment. Through the in-depth analysis of the existing performance appraisal system of Rongmedia Center in Jiangshan City, the main problems of the system are pointed out, such as the evaluation indicators are not aligned with the organizational strategy, the evaluation process lacks transparency and participation, and the evaluation feedback and incentive mechanism are insufficient.

To solve these problems, this paper puts forward a set of comprehensive performance appraisal system optimization scheme. The core of the program is the establishment of an organizational strategy-oriented performance indicator system, which not only focuses on employee performance results, but also includes employee capability development and team collaboration. The optimization plan also emphasizes the transparency and fairness of the assessment process, advocates the establishment of multi-dimensional feedback mechanisms, and applies targeted incentives to enhance the enthusiasm and creativity of employees.

This study adopts a mixed method research design, combining qualitative case analysis and quantitative employee questionnaire survey, to evaluate the implementation effect of the optimized performance appraisal system. The results show that the new performance appraisal system significantly improves employee job satisfaction and organizational commitment, as well as content innovation and productivity. The overall operational efficiency of the Financial Media Center has been enhanced, and it is more able to effectively respond to the challenges brought by the new media environment.

Through the empirical study of Jiangshan Rong Media Center, this paper not only shows the specific application effect of performance appraisal system optimization, but also provides a reference model for other traditional media to help them achieve sustainable development and competitive advantage in the all-media era. These research findings have important theoretical and practical value for understanding and promoting the convergence development of the media industry.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА КИТАЮ

Будяк В.В., студ. 1 м курсу ФЕІМ, спец. «Адміністративний менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Стоволос Н.Б.

Сумський НАУ

Аграрна політика України та Китаю, двох країн з вельми відмінними політичними та економічними системами, має багато спільного, але й істотні відмінності. Обидві країни прагнуть до забезпечення продовольчої безпеки, підвищення доходів фермерів та розвитку сільського господарства, але роблять це різними шляхами.

Цілі в Україні: 1) забезпечення продовольчої безпеки: Україна, будучи одним з найбільших експортерів сільськогосподарської продукції в світі, прагне до збереження своїх позицій на світовому ринку та забезпечення потреб власного населення; 2) підвищення конкурентоспроможності сільського господарства: для збереження та збільшення експортного потенціалу українське сільське господарство потребує модернізації та підвищення ефективності; 3) залучення інвестицій в аграрний сектор: розвиток аграрного сектору потребує значних інвестицій, як з боку держави, так і з боку приватного капіталу; 4) інтеграція до європейського ринку: Україна прагне до гармонізації своєї аграрної політики з європейськими стандартами, що відкриє нові можливості для експорту сільськогосподарської продукції.

Цілі в Китаї: 1) забезпечення продовольчої безпеки: Китай, маючи 1,4 млрд. жителів, прагне до самозабезпечення основними продуктами харчування. Це питання національної безпеки, яке потребує постійної уваги з боку Уряду; 2) підвищення доходів фермерів: зростання добробуту сільського населення є ключовим фактором стабільності та економічного розвитку країни; 3) створення стійкого сільського господарства: Китай прагне до розвитку сільського господарства, яке буде екологічно чистим та збереже ресурси для майбутніх поколінь; 4) модернізація сільськогосподарського виробництва: впровадження нових технологій та підвищення ефективності виробництва є ключовим пріоритетом для розвитку аграрного сектору.

Інструменти державної підтримки в Україні: 1) приватизація земель: в Україні більша частина сільськогосподарських земель перебуває у приватній власності, що стимулює фермерів більш ефективно використовувати землю; 2) державні програми підтримки фермерів: держава надає фермерам фінансову допомогу, компенсації відсотків за кредитами, пільгове оподаткування та інші форми підтримки; 3) створення сприятливих умов для інвестицій: Уряд працює над зменшенням бюрократичних перешкод та забезпеченням прозорості ведення бізнесу для залучення інвестицій в аграрний сектор; 4) гармонізація законодавства з європейськими стандартами: Уряд України адаптує своє законодавство до вимог Європейського Союзу для полегшення експорту сільськогосподарської продукції до країн ЄС.

Інструменти державної підтримки в Китаї: 1) державна підтримка фермерів: Уряд Китаю надає фермерам субсидії, кредити, консультації та іншу допомогу; 2) інвестування в інфраструктуру: Уряд інвестує в будівництво доріг, зрошувальних систем, електростанцій та інших об'єктів інфраструктури, необхідних для розвитку сільського господарства; 3) розвиток науки і освіти: Уряд фінансує дослідження в аграрній науці, а також готує кваліфіковані кадри для аграрного сектору; 4) контроль за цінами на сільськогосподарську продукцію: Уряд встановлює мінімальні ціни на деякі продукти харчування з метою захисту інтересів фермерів.

Досягнення України: 1) зростання експорту сільськогосподарської продукції: Україна є одним з п'яти найбільших експортерів зернових культур в світі і постачає сільськогосподарську продукцію до багатьох країн; 2) зменшення залежності від імпорту: країна стала менше залежати від імпорту продовольства та сільськогосподарської техніки; 3) покращення інфраструктури: за останні роки було інвестовано значні кошти в будівництво та ремонт доріг, елеваторів та іншої сільськогосподарської інфраструктури; 4) наближення законодавства до європейських стандартів: Україна зробила значний прогрес в адаптації своєї аграрної політики до вимог ЄС.

Досягнення Китаю: 1) значне зростання виробництва сільськогосподарської продукції: Китай став одним з найбільших виробників сільськогосподарської продукції в світі, що дозволило йому забезпечити своє населення продовольством; 2) зменшення бідності в сільській місцевості: завдяки економічному зростанню та підтримці уряду рівень бідності в сільській місцевості значно знизився; 3) підвищення рівня життя: доходи сільського населення зросли, що дозволило покращити доступ до освіти, охорони здоров'я та інфраструктури; 4) модернізація сільськогосподарського виробництва: впровадження нових технологій та методів господарювання підвищило ефективність сільського господарства.

Незважаючи на різні політичні та економічні системи, аграрна політика України та Китаю має багато спільного. Обидві країни прагнуть до забезпечення продовольчої безпеки, підвищення доходів фермерів та розвитку сільського господарства. Однак, Китай здійснює державний контроль та надає значну підтримку фермерам, але стикається з проблемами зменшення ресурсів та забруднення навколишнього середовища, а Україна надає фермерам більше свободи ведення бізнесу та прагне до інтеграції з ЄС, але зіштовхується з наслідками війни, корупцією та застарілою інфраструктурою.

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ СПІНДОКТОРІНГА НА ПІДПРИЄМСТВАХ В ОРГАНІЗАЦІЙНІЙ ВЗАЄМОДІЇ НЕТИПОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Власюк Є.О., аспірантка кафедри маркетингу та логістики
Науковий керівник: д.е.н., проф. М.О. Лищенко
Сумський НАУ

В сучасному світі швидкоплинних подій відбуваються постійні зміни в усіх аспектах взаємодії в суспільстві в цілому і на підприємствах зокрема. Змінюється стиль управління, мотивація, комунікаційна взаємодія, реакція на вплив функцій менеджменту тощо. Дуже часто дані зміни залишаються непомітними в короткостроковому періоді завдяки тому, що вони не є кардинальними та революційними. Але, якщо суб'єкт не знаходиться постійно в цьому процесі, а є стороннім спостерігачем, то через деякий час різниця функціонування підприємства в динаміці буде відчутною.

Звісно, що кожен керівник прагне ефективного розвитку свого підприємства і робота менеджменту компанії направлена на попередження негативних наслідків в усіх напрямках взаємодії. В останній час набирає все більшої популярності використання технології спіндоктора в різних організаційних структурах.

Для розуміння даної проблематики, доцільно навести визначення поняття «спіндокторінг». З англійської, слово «spin» означає «вертіння», «кружляння», а doctor – «лікування», т.т. це радник, який займається повідомленнями у засобах масової інформації. Спіндоктор – це свого роду спеціалізація для професіонала в сфері зв'язків з громадськістю. Щоб нею оволодіти, потрібно добре засвоїти основи менеджменту новин, а також особливості психології сприйняття масових комунікацій. Спіндоктор володіє набором прийомів, технологій досягнення певного результату на етапі сприйняття новини (події), на етапі резонансу. Це вміння передбачати реакції цільової аудиторії, уміння інтерпретувати події, вміння ефективно здійснювати комунікаційну кампанію. Особливо значущою є ця діяльність в період, коли організація потрапляє в кризову ситуацію [1].

Оскільки дана технологія позиціонується як робота з інформацією та комунікаціями, то можна відзначити суттєвий вплив на всі процеси, що відбуваються на підприємстві, починаючи від набору персоналу і, закінчуючи реалізацією товарів чи послуг.

Д. Уотт описав п'ять варіантів використання технології спін-майстра:

«до-spin» – підготовка перед подією;

«пост-spin» – наведення блиску на подію, що відбулася;

«торнадо-spin» – спроба відволікання уваги, різкого переведення громадського інтересу до зовсім іншої сфери, далекої від події, що сталася;

«спін-контроль» – менеджмент подій, що виходять з-під контролю;

«спін-даун» – менеджмент тих подій та/або їх освітлення, які не контролюються, з метою запобігання та мінімізації подальшої шкоди [2].

Всі ці варіанти даної технології можуть з успіхом використовуватись як в зовнішньому середовищі підприємства так і внутрішньому.

В реаліях сьогодення ми спостерігаємо значні зміни в переформатуванні роботи багатьох компаній. Через напад на Україну зі сторони російської федерації ми отримали такі явища як міграція працівників за кордон та в більш безпечні регіони; заміна спеціалістів, котрі були мобілізовані; нестабільний емоційний стан працівників; неможливість повноцінно працювати через постійні повітряні тривоги; пошкодження майна та часткове припинення роботи; релокація підприємств тощо.

Дані фактори можуть призводити не тільки до втрати клієнтів, а й до нестабільної ситуації всередині підприємства, як-токої, що характеризується нестачею кваліфікованих кадрів, недотримання строків виконання замовлень, зниження якості продукції тощо.

В сучасних реаліях спіндокторінг вважається не тільки технологією маніпулювання громадською думкою, а також менеджментом новин. Враховуючи підвищену зацікавленість громадян в очікуванні позитивної інформації відносно військових подій в країні та безпекової ситуації в регіонах, бажано подавати дозовану правдиву інформацію також і всередині підприємства. Вона повинна бути частиною загальних новин з урахуванням специфіки роботи, контингенту працюючих та географічного розташування.

Отже, при грамотному втіленні даної технології на підприємстві, котре направлене на збереження, в першу чергу, емоційної стабільності працівників, ми можемо прогнозувати не тільки позитивне відношення до роботи працівників та збереження підприємства в цілому але ще і його розвиток, що є позитивним фактором в кризових ситуаціях та показником конкурентостійкості.

Література:

1. Спіндоктор.

URL:

<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D1%96%D0%BD%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80> (дата звернення 5.05.2024).

2. Спіндоктор та його функції. URL: <https://studfile.net/preview/5110603/page:34/> (дата звернення 5.05.2024).

IMPROVE THE WORK EFFICIENCY OF ENTERPRISE EMPLOYEES – CASE OF ZHANEJIANG JIAOTONG INDUSTRY GROUP CO.LTD.

Ma Jingtao, 2nd year master student, specialty “Management”, EP “Administrative management”
Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash
Sumy National Agrarian University

The core goal of this paper is to discuss how to improve and optimize the incentive mechanism of grass-roots employees, so as to glow the new vitality of human resource management of Zhejiang Jiaotong Group Co., LTD. It is expected that through the implementation of both fair and efficient human resource management strategy, Zhejiang Jiaotong Group Co., Ltd. will maintain a steady pace of development in the new round of industry expansion.

This paper takes the basic staff of Zhejiang Jiaotong Group Co., Ltd. as the research object, and first summarizes the basic situation of the company and the current situation of human resources. On this basis, the paper discusses the incentive system of the company, including salary, performance appraisal, promotion, education and training, and corporate culture. Using the two-factor theoretical framework, from the perspective of health care factors and incentive factors, the problems and causes of the current grassroots staff incentive system are deeply analyzed. In view of these problems, the ideas and principles of optimization design are put forward, the health factors and incentive factors are refined and improved respectively, and the balance optimization strategy between the two is put forward, a series of specific safeguard measures are put forward.

While devoting itself to solving the practical problems of Zhejiang Jiaotong Group Co., LTD., it also expects to provide useful reference for similar infrastructure enterprises to optimize and improve the incentive system of grass-roots employees.

This paper aims to deeply explore and optimize the basic staff incentive system of Zhejiang Jiaotong Group Co., Ltd. through the comprehensive use of various research methods. First, literature analysis is used to build a solid theoretical framework to lay a solid foundation for research. At the same time, combined with individual interviews and questionnaire survey, the views and suggestions of grass-roots employees on the current incentive system are widely collected to ensure the authenticity and comprehensiveness of the data. Finally, the data analysis method can deeply explore the potential problems and their causes, aiming to provide strong support and scientific basis for the optimization of the company's grass-roots employee incentive system.

With the development of the times, technology has begun to enter every corner of our lives. With the continuous progress of science and technology, science and technology innovation industry has increasingly become a key area of concern. The development of science and technology innovation industry is a long-term task, which needs constant innovation, investment and promotion. This paper will discuss the relationship between the development of science and technology innovation industry and innovation investment.

In the economic field, scientific and technological innovation industries can make great contributions to economic development. Technological innovation can improve productivity, create new products and services, and promote industrial transformation and upgrading. Secondly, scientific and technological innovation can enhance the competitiveness of enterprises and enable enterprises to occupy a dominant position in the fierce market competition. In addition, scientific and technological innovation can enhance the comprehensive strength of the national economy and bring new impetus to national development. Therefore, promoting the development of scientific and technological innovation industries has become the main goal of economic policies in various countries.

There are many difficulties to be overcome in the process of promoting the development of science and technology innovation industry. Innovation needs to adopt high-tech and new technology, and the technical cost is high. This requires enterprises to have sufficient funds and technical reserves. Secondly, innovation takes some time to develop, so enterprises need to be patient and persistent. In addition, the new technology needs to be recognized by the market, otherwise it will face the risk of shrinking.

Among many factors that promote the development of science and technology innovation industry, innovation investment plays a vital role. Innovation investment can provide sufficient financial support for enterprises, so that enterprises can carry out research and development in the field of high-cost scientific and technological innovation. At the same time, innovative investment can provide more technical, market and management resources to help enterprises develop and grow rapidly. Innovation investment can help enterprises build a more perfect innovation ecosystem, form a closer cooperative relationship and promote scientific and technological innovation and industrial upgrading.

Although the importance of innovation investment to the development of science and technology innovation industry is self-evident, the current innovation investment market is insufficient. Due to high technology cost, long payback period and high innovation risk, many investors are cautious about the technological innovation industry.

IMPROVING THE SYSTEM OF MANAGEMENT METHOD OF THE MANAGE OF THE ENTERPRISE - STUDY ON FINANCIAL RISK ANALYSIS OF NANNING REAL ESTATE COMPANY

Ding Guoji, 2nd year master student, specialty "Management", EP "Administrative management"
Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash
Sumy National Agrarian University

Enterprise management is crucial for the operation and development of organizations. In today's business environment, enterprises face increasingly complex challenges and competition, requiring continuous innovation and improvement of management systems to adapt to changes in market demand. However, many enterprises have some problems and shortcomings in their management systems. For example, some enterprises have inadequate and ineffective management systems, lacking scientificity and practicability.

Therefore, the purpose of this study is to explore a systematic management method to improve enterprise management by analyzing the current situation and problems of management systems. This method should help enterprises establish scientific, feasible, and flexible management systems, improving the efficiency and effectiveness of organizational operations.

A clear definition of the research background can provide a logical framework and research direction for subsequent research work.

Through in-depth research on the current situation, problems, and causes of enterprise management systems, a method for improving enterprise management systems can be developed, which can help improve the scientificity, effectiveness, and adaptability of enterprise management. This is significant for enterprises' ability to effectively respond to market changes and achieve sustainable development.

Firstly, improving the enterprise management system can enhance management efficiency. The enterprise management system constitutes the basis for the implementation, decision-making, and control of managers, and serves as a norm and guidance for all kinds of management activities. By improving the enterprise management system, it can encourage enterprise managers to carry out management procedures and standards in a standardized manner, improve management efficiency, and enhance the competitiveness of the enterprise.

Secondly, improving the enterprise management system can enhance the internal control capacity of the enterprise. A sound enterprise management system can clarify management responsibilities and authorities, regulate management processes, and strengthen the internal control capacity of the enterprise. By using a systemized approach to restrict and regulate various management activities, it can effectively reduce management risks and improve the operational efficiency of the enterprise.

Thirdly, improving the enterprise management system can help to increase employees' work enthusiasm and satisfaction. A sound enterprise management system can establish a fair and just incentive mechanism, while a perfect assessment system can motivate employees' work enthusiasm and improve their work quality and performance. Meanwhile, through system training and education, employees can better understand and master enterprise management systems, improve their work skills, and enhance their job satisfaction.

Finally, improving the enterprise management system can help to promote sustainable development of the enterprise. With the increasingly fierce market competition, enterprises need to continuously adapt to and cope with changes, and maintain their competitive advantages. By improving the enterprise management system, it can increase the enterprise's flexibility and adaptation capabilities, and promote the sustainable development of the enterprise.

In summary, for enterprises, it is of great research significance to find ways to improve the enterprise management system.

Through in-depth research and analysis, and the formulation of scientifically feasible improvement plans, enterprises can enhance management efficiency, strengthen internal control capacity, stimulate employees' work enthusiasm and satisfaction, and promote sustainable development.

IMPACT OF ESG ON CORPORATE INVESTMENT RISK

Duan Yingxue, 2nd year PhD student, speciality "Management"

Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash

Sumy National Agrarian University

In the current global landscape, there's a growing awareness among enterprises and investors regarding the impact of Environmental, Social, and Corporate Governance (ESG) factors on their business strategies and investment decisions. ESG is not merely a moral obligation but has evolved into a crucial driver for ensuring sustainable development and maximizing investment returns. The aim of this paper is to delve into the significance of ESG principles for businesses and investors, and to explore effective strategies for integrating these principles into practices to achieve sustainable development objectives. ESG has garnered widespread attention worldwide and has become a focal point for investors, businesses, and governments alike. In China, the government has intensified efforts in formulating and implementing ESG-related policies. This has prompted enterprises to proactively fulfill their environmental and social responsibilities while reinforcing governance mechanisms.

Chinese companies are increasingly recognizing the pivotal role of ESG in business progression. They are taking proactive steps in these domains to bolster their corporate reputation, mitigate risks, garner investor and consumer trust, and ultimately, work towards sustainable development objectives.

Environmental	Social	Governance
•Renewable fuels •Climate risks •Carbon footprint, including greenhouse gas emissions •Waste management •Energy efficiency •Air nad Water pollution •Deforestation •Biodiversity loss •Natural resource depletion •Emergency preparedness	•Healthy and safety •Working conditions •Diversity and inclusion •Human rights •Employee benefits •Data protection and privacy policies •Fair treatment of customers and suppliers •Impact on the local communities in which it operates •Funding of projects/ institutions that help poor	•Ethical business standards and practices •Board diversity and governance •Stakeholder rights •Company leadership and management •Financial transparency and business integrity •Rules on corruption, bribery, conflicts of interest, and political donations and lobbying

Figure 1 – ESG concept
Source: summarized by author

From the early 20th century to the early 2000s, the concept of ESG evolved significantly. Initially, it focused on companies' social responsibilities and moral obligations. In the 1970s and 1980s, there was a gradual shift towards environmental protection as companies began considering the impact of environmental factors on their operations. This period also saw the emergence of sustainable investment, with institutional investors integrating social and environmental considerations into their decision-making processes. The mid-2000s to early 2010s marked the establishment of international standards for ESG. Organizations like the United Nations Global Compact and the Principles of Responsible Investment (PRI) encouraged businesses and investors to prioritize human rights, labor, environmental protection, and anti-corruption measures.

The significance of ESG for enterprises is evident in several ways. Firstly, environmental considerations can lead to reduced carbon emissions, better resource utilization, and lower operating costs. This focus also contributes to a positive corporate image and enhanced market competitiveness. Attention to social factors fosters strong relationships with employees and customers, leading to higher satisfaction and loyalty. Fulfilling social responsibilities also minimizes negative social impacts and promotes harmony between businesses and society. Effective corporate governance enhances transparency, reduces the risk of malpractice, and attracts more investors and partners.

To summarize, ESG aligns with the Sustainable Development Goals (SDGs) as a pathway for enterprises to achieve sustainable development. It drives environmental, social, and governance improvements within companies, supporting the broader goal of sustainable development. ESG is integral to achieving sustainability objectives and is a key factor in the journey towards sustainable development globally.

RESEARCH ON THE APPLICATION OF PROJECT MANAGEMENT IN MARKETING PRACTICE

He Fakun, 2nd year master student, specialty "Management", EP "Administrative management"

Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash

Sumy National Agrarian University

In today's rapidly changing and competitive business environment, the practical strategies and management methods of marketing are crucial to the success of enterprises. In particular, with the increasing complexity of the market and the diversification of consumer demand, traditional marketing methods have been difficult to cope with new challenges. Therefore, project management, as a systematic, structured and flexible management methodology, is gradually introduced into the field of marketing, aiming at improving the efficiency and effect of marketing to adapt to the increasingly fierce market competition. In this paper, the concept and function of project management, the problems applied in marketing, and the specific application strategy are briefly elaborated for reference.

In the current more intense market environment, to break through the development siege and highlight the advantages of products, in addition to the excellent ability of products and services themselves, but also closely related to the implementation of marketing programs and strategies. Good marketing strategies can not only expand the visibility of products, but also enhance the influence of enterprises, and form positive feedback in the market, obtain better marketing effects, and fully open the development space of products and services. As an advanced management concept, project management can realize scientific planning, orderly promotion and effective management of marketing activities from different fields and perspectives. By integrating project management concepts into marketing, marketing effects can be significantly improved and broader development prospects can be obtained.

This paper expounds the concept and development of project management, combined with marketing practice activities, explores the problems existing in project management in marketing practice: lack of clear project objectives and scope, unreasonable allocation of resources, insufficient risk management and coping strategies, and poor communication between project teams. In response to these problems, the paper gives reasonable suggestions: clear project objectives and scope, combined with marketing strategy needs, reasonable allocation of resources, improve risk awareness, strengthen the application of risk management strategy, and strengthen effective communication among teams.

Based on the above analysis, the following conclusions are drawn: under the current development situation and development background, enterprises need to continue to grow and develop, first of all, it is necessary to break through the restrictions of the market, although the marketing environment is changing with each passing day, consumer demand is also changing, but a good marketing strategy can still play a decisive role in promoting and supporting the development of enterprises.

In the process of carrying out marketing projects, correct system guidance is needed, as well as the cooperation of multiple departments and teams. Therefore, it is necessary to clarify the marketing objectives and scope, strengthen the effective identification and application of project risks, and establish an effective coordination mechanism and resource allocation mechanism on the basis of reasonable allocation of resources to ensure the smooth progress of the project. Only in this way can we improve the efficiency of resource utilization, speed up the progress of the project and achieve the marketing objectives.

References:

1. Li Zhen, Zhu Shaoying, Long Siyu. Application of Project Management in marketing practice. Journal of Jiamusi Vocational College, 2024, 40(01): 208-210.
2. Yin Shanshan. Analysis on the application method of Project Management in Marketing practice. Business Review, 2021, (30): 84-86.
3. Sun Yulin. Research on the application of Project Management in Marketing practice. Science and Technology Economic Market, 2021, (10): 110-111.]
4. Dong Zhe, Zhang Jun. On the application of project management in marketing practice. China Small and Medium-sized Enterprises, 2021, (09): 214-215.
5. Rui Ping. Research on the Application of Project Management in Marketing practice. Finance and Economics, 2020, (33): 77-78.
6. [6] Hu Liuzhou. Research on the application of project Management in marketing practice. Modern Marketing (Next ten-day issue), 2020, (08): 146-147.
7. Wang Nan. On the application of IT Project Management in Marketing practice. Modern Industrial Economy and Information Technology, 2019, 9(12): 122-123+130.

TECHNOLOGIES OF DIGITAL CONVERGENCE IN ENTERPRISE MANAGEMENT - SAMSUNG CASE AS A DIGITAL CONVERGENCE LEADER

Liu Qiming, 2nd year master student, specialty "Management", EP "Administrative management"
Scientific supervisor: PhD (Economics), associate professor Svitlana Lukash
Sumy National Agrarian University

In today's digital age, digital convergence technology in enterprise management has become one of the key factors in promoting innovation and improving competitiveness. In this field, Samsung in South Korea is undoubtedly a leader. Samsung is well-known for its outstanding performance in technological innovation and enterprise management, and its successful experience is worth in-depth study and discussion. This paper aims to analyze the application of digital convergence technology in enterprise management and the key factors of Samsung as a leader through a case study of Samsung. Samsung's application of digital convergence technology covers multiple fields, including manufacturing, supply chain management, marketing and customer relationship management. For example, Samsung has improved production efficiency through digital production lines and automation technology, and optimized supply chain management through big data analysis, making production and distribution more efficient. In terms of marketing, Samsung uses digital marketing platforms and social media channels to interact with consumers, achieve personalized marketing and precise positioning, thereby increasing market share and brand influence. In addition, Samsung has achieved close communication and service with customers through a digital customer relationship management system, improving customer satisfaction and loyalty.

When it comes to the application of digital convergence technology in enterprise management, we can explore its specific practices and effects in different fields. The application of digital convergence technology in the field of production and manufacturing is an important aspect. Through digital production lines and intelligent manufacturing technology, enterprises can automate and optimize the production process and improve production efficiency and quality. For example, Samsung has achieved real-time monitoring and remote control of production equipment by introducing Internet of Things (IoT) devices and sensors, thereby effectively reducing production costs and improving the flexibility and response speed of production lines. Secondly, the application of digital convergence technology in supply chain management is also crucial. Modern enterprises are facing complex supply chain networks and global market competition. Digital technology can help enterprises realize the visualization and intelligent management of supply chains. By adopting big data analysis and prediction models, enterprises can better predict market demand and supply chain risks, optimize inventory management and logistics planning, and thus achieve efficient operation and cost control of the supply chain.

In addition, the application of digital convergence technology in marketing and customer relationship management has also brought important opportunities to enterprises. With the digitalization of consumer behavior and the increase in personalized needs, enterprises need to achieve closer interaction and personalized services with consumers through digital marketing and customer relationship management systems. By utilizing big data analysis and artificial intelligence technology, enterprises can better understand consumer preferences and behaviors, accurately locate target markets and launch personalized marketing activities, and enhance brand awareness and market competitiveness. At the same time, digital customer relationship management systems can also help enterprises achieve real-time communication and rapid response with customers, and improve customer satisfaction and loyalty. In summary, the application of digital convergence technology in enterprise management covers multiple fields such as production and manufacturing, supply chain management, marketing and customer relationship management, providing important support and guarantee for enterprises to achieve digital transformation and enhance competitiveness. With the continuous development of the digital age, enterprises will need to continue to explore and innovate, make full use of digital convergence technology, and achieve sustained growth and development. There are several key factors that are worth noting for Samsung's success in digital convergence technology. The first is the support and promotion of the leadership. Samsung's executive team has given full attention and support to digital transformation and actively promoted the application of digital convergence technology at all levels of the enterprise. The second is technological innovation and R&D investment. Samsung has been committed to technological innovation and R&D investment, continuously launching leading digital convergence technology products and solutions, and maintaining its competitive advantage. In addition, Samsung focuses on talent training and teamwork, and has established a high-quality digital team, providing solid human resources support for digital transformation. Through the case study of Samsung, we can see the importance and value of digital convergence technology to enterprise management.

References:

1. BCG. (2020). "Digital Transformation: The Winning Formula in Samsung's Playbook." Boston Consulting Group. [Online]. Available: <https://www.bcg.com/en-ch/publications/2020/digital-transformation-winning-formula-in-samsung-playbook.aspx>
2. Lee, S., & Kim, J. (2019). "Digital Transformation Strategy of Samsung Electronics." *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 5(3), 69. doi:10.3390/joitmc5030069
3. Shin, J., & Kim, H. (2021). "Digital Marketing Strategy of Samsung Electronics." *International Journal of Business and Management*, 16(8), 26-35. doi:10.5539/ijbm.v16n8p2