

**Громадська організація  
«Київський економічний науковий центр»**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ  
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСИ:  
ПРИНЦИПИ ВЗАЄМОДІЇ  
ТА МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ»**

**8 травня 2021 року**

Київ  
2021

УДК 338.2+336(063)  
Е 45

**Економіка, управління, фінанси: принципи взаємодії та механізми розвитку:** збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 8 травня 2021 р.). – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2021. – 96 с.

УДК 338.2+336(063)  
Е 45

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Bogoroditska Anna, Yeremenko Ihor, Zhuravel Vlad</b> SOMALI PIRACY AS ONE OF THE MAIN THREATS FOR THE WORLD ECONOMY .....	5
<b>Герасимова Я. О.</b> ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ .....	8
<b>Лагун А. І.</b> ВЕНЧУРНЕ «ВИРОЩУВАННЯ» ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЇ .....	12
<b>Микула Р. В., Залізко В. Д.</b> ВПЛИВ COVID-19 НА АГРОПРОМИСЛОВИЙ СЕКТОР В РІЗНИХ КРАЇНАХ.....	14
<b>Подольян З. С.</b> РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ.....	17
<b>Тохтамиш Т. О., Крайнік О. В.</b> ЩОДО ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ .....	21

### СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Лазаренко В. О.</b> ТРАНСФОРМАЦІЯ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ COVID-КРИЗИ .....	25
<b>Медведовська Т. П.</b> РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ: ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ХАРАКТЕРУ .....	29

### СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Громова О. Є., Бевза І. В.</b> СУТНІСТЬ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ МАРКЕТИНГУ.....	32
<b>Гуртовий В. С.</b> ОЦІНКА РИЗИКІВ В МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	35
<b>Марусяк Н. Л., Шупер А. С.</b> АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	36
<b>Обухов І. Є.</b> ДО ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	40
<b>Руда Х. І., Панченко І. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА СТВОРЕННЯ НОВИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ПРОЄКТІВ В УМОВАХ КРИЗИ.....	43

## **СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

- Чухрай Н. І., Малішевська Б. О.**  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
ВІТЧИЗНЯНОЇ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ  
НА ПРИКЛАДІ ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»..... 48
- Rohozian Yu. S.**  
PROSPECTS FOR THE LOCAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT  
OF UKRAINE IN THE POSITIONING SPECTRUM ..... 53

## **СЕКЦІЯ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

- Аксьонова С. Ю., Черепанський М. Ф.**  
ДОСЛІДЖЕННЯ НАРОДЖУВАНOSTІ У МІСТАХ:  
ПРОБЛЕМИ, ОСОБЛИВОСТІ, ПЕРСПЕКТИВИ..... 56
- Дідківська О. Г.**  
ЕКО-ІННОВАЦІЇ, ЇХ ЗНАЧЕННЯ ТА НАПРЯМКИ ВПРОВАДЖЕННЯ..... 61
- Маршавін Ю. М., Шевчук О. В.**  
ПЕРЕЗАВАНТАЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ  
ЯК ПЛАТФОРМА ПОДОЛАННЯ ЗАНЕПАДУ СФЕРИ ЗАЙНЯТОСТІ ..... 64
- Самборська О. Ю.**  
ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ ..... 69

## **СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

- Безкровний О. В., Арестов О. О., Довгаль О. Ю.**  
ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: СУТНІСТЬ,  
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ СПРАВЛАННЯ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ..... 75
- Шуляк Д. С., Нагорний П. Д.**  
БАНКІВСЬКІ РЕСУРСИ: ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ..... 80

## **СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

- Войченко Б. Р., Пахоленко М. А.**  
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ЗЛИТТЯ  
ТА ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ..... 84
- Крайник Х. І., Бабінська С. Я.**  
ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ  
ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА ..... 87
- Слободяник А. О., Гоцуляк В. Д.**  
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ  
НА АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 91

# **СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

**Bogoroditska Anna**

Associate Professor

**Yeremenko Ihor, Zhuravel Vlad**

students

*University of Custom and Finance*

*Dnipro, Ukraine*

## **SOMALI PIRACY AS ONE OF THE MAIN THREATS FOR THE WORLD ECONOMY**

From the first settlements till the modern states of the 21<sup>st</sup> century, trade has played a crucial role in the world economy and sea market has been especially important for the improvement of the international connections. Since the sea trade has a huge impact on the global economy with billions of dollars in circulation every year, that is no surprise that such thing as piracy originated over time. Many of us have heard about the piracy during the Age of Discovery and falsely thought that it is relic of the past, however, the events of the previous decades have shown us how big of a problem it still is. South America, Indian Ocean, South China Sea, East Africa and the Caribbean are regions, that suffer the most from this phenomenon [3].

The most activity pirates demonstrate off the Somali coast that lies just near the Suez Canal – the most important ship route in the world, which is responsible for the shortest sea connection between Europe and South-East Asia [3]. Between 1969 and 1980s, a system of “Scientific Socialism” was imposed by Mohamed Siad Barre’s military government. It led to the nationalization of industrial and insurance firms, banks and oil companies; the establishment of farms, enterprises, and trading companies, that were owned by the state, as well as creation of state-controlled cooperatives. In conclusion, such actions weakened the Somalian economy by a lot. After the collapse of the military regime

the civil war broke out, which contributed even more to the stagnation of the economy and further destabilized the domestic situation. Today, Somalia remains one of the poorest countries in the world, and its main sources of income include foreign aid, the informal sector and remittances [2].

Fishing is one of the most important areas of economic structure in the country. This sector has been constantly violated by poaching boats from different regions, mainly from Iran. Poaching in this region threatens Somalia's food security, economic development, sovereignty as well as maritime ecology. "The presence of the Iranian fleets in Somalia waters remains a longstanding concern of the Federal Republic of Somalia," Fisheries Minister Abdullahi Bidhan said in the statement. "Illegal fishing will not be tolerated by Somalia [4]." The poor economic, political and social conditions contribute to the prosperity of piracy. Desperate people see no other choice but to rob and harass bypassing vessels in order to receive money and keep their families fed. But over time this profession has gained a lot of fame in Somalia and opportunity to raid innocent sailors has been abused even more. Some literally became millionaires, while others were able to live normally just because of piracy. Soon it became the coolest job in the country and every young man's dream was to be a pirate.

Unlike in the Age of Discovery, the gear and tactics of modern pirates have been significantly improved. Pirates are regularly equipped with AK-47s, heavy machine guns, pistols, night vision and even rocket launchers, which were left in Somalia after the Soviet's control. Today pirates usually attack from the shore by using speedboats in small groups. They pay to workers in neighboring ports to give them information about incoming vessels. As soon as the ship leaves the port pirates use walkie-talkies and radar, often on the mother boat, to locate it and begin the chase with smaller and faster boats. Once they reached the target, pirates use long ladders to get on board and take the crew hostages, sometimes even driving them to the shore, and demand insane amounts of money for their release [5].

The constant pirate threat in the Gulf of Aden has been an enormous problem in the region for decades and caused continual losses of money, time and people. The patience of international community reached point zero, and the UN, NATO and EU decided to take measures.

The security in the Gulf of Aden ensure for the most part Combined Task Force 150, Combined Task Force 151 and EU naval task force. The boats of US, Canada, France, Russia and China patrol local seas, defend trade ships and search for pirates on the water as well as on the ground. Approximately 1400 pirates have been caught so far and put in the prison. After all counter actions the cases of successful vessel capture have dropped significantly with the last two successful attacks being in spring 2017 [1].

So, in conclusion, we can say that piracy threat has been taken care of, but the ground reasons why people came to these measures still remain. At the present day the Somalia is considered as a failed state with high levels of poverty, deficit of products, underdeveloped economy, low levels of security and political leadership. But there is still hope in form of financial and political support from other countries and people who decide to come back after getting proper education in order to improve the situation in the motherland.

### **References:**

1. CTF 151: Counter-piracy. *Combined Maritime Forces*: web-site. URL: <https://combinedmaritimeforces.com/> (accessed 25 April 2021).
2. Janzen J.H.A. Somalia. *Britannica*. Mar 10, 2021. URL: <https://www.britannica.com/place/Somalia> (accessed 25 April 2021).
3. Modern piracy. *Maritime connector*: web-site. URL: <https://maritime-connector.com/wiki/piracy/> (accessed 25 April 2021).
4. Somalia: nearly 200 Iranian boats are poaching in our waters. *ADF magazine*. Jul 15, 2020. URL: <https://adf-magazine.com/2020/07/somalia-nearly-200-iranian-boats-are-poaching-in-our-waters/> (accessed 25 April 2021).
5. Vanessa. Unsettling Facts About Modern Pirates (And Where in The World You'll Find Them). *The travel*. April 20, 2020. URL: <https://www.thetravel.com/pirates-where-to-find-them> (accessed 25 April 2021).

**Герасимова Я. О.**

аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту  
*ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

## **ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ**

Сьогодні можемо спостерігати наявність чітко виражених диференціацій у трактуванні сутнісного змісту тіньової економіки залежно від галузей знань і спеціальностей, у яких ведуться її дослідження – економічні і правові, соціальні і поведінкові науки; культурологія і політологія; менеджмент й адміністрування; фінанси, банківська справа і страхування; підприємництво, торгівля і біржова діяльність та ін. Усі вони, застосовуючи свої специфічні підходи, критерії і термінологічний апарат, реалізують не тільки різноспрямовані теоретичні і прикладні цілі досліджень тіньової економіки, але й формують доволі відмінні концептуальні підходи до розуміння її причин і факторів поширення, що власне й підтверджує чітко виражену трансдисциплінарність теоретичних досліджень процесів тінізації економічної діяльності.

Зокрема, юридичний (легалістський чи правовий) підхід акцентує основну увагу на тих видах економічної діяльності, що мають протиправний (а почасти й відверто криміногенний) характер, тобто порушують формальні правила й діючі норми господарського законодавства. Інакше кажучи, юридичний підхід кваліфікує тіньові господарські операції через призму порушення діючої у тій чи іншій державі законодавчо-нормативної системи регулювання економічної діяльності та державної реєстрації фінансово-господарських трансакцій, що вимагає від національних урядів держав впровадження у господарську практику активних детінізаційних заходів. Використовуючи даний критерій в якості ознаки класифікації підпільних економічних дій, Е. Файг цілком вмотивовано обґрунтовує чотири їх види – нелегальну, неповідомлену, незареєстровану і неформальну економічну діяльність, – котрі певною мірою відрізняються за ступенем участі нелегальних



підприємців у виробництві і розподілі заборонених товарів і послуг (наркотичних засобів, проституції, спекулятивних валютних обмінів та ін.), включенням їх доходів у національні системи оподаткування, виникненням ефекту податкового розриву та рівнем протиправності господарської діяльності.

Водночас економічний підхід базується на оцінці негативного впливу тіньової економіки на ефективність державної політики, систему розподілу і використання у національних і міжнародних масштабах економічних ресурсів; а також розробленні спеціальних методів оцінки масштабів тінізації й імплементації у суспільно-господарську практику детінізаційних механізмів. Органічне поєднання юридичного й економічного підходів у кваліфікації тіньової економіки знаходимо у її дефініції вітчизняною Економічною енциклопедією, згідно якої тіньова економіка трактується як сфера вияву економічної активності, спрямованої на отримання доходів від здійснення заборонених видів діяльності або на ухилення від суспільного (державного) контролю та сплати податків при здійсненні легальних видів економічної діяльності.

У зарубіжних учених, тіньова економіка кваліфікується як не обліковуваний податковими органами дохід економічних суб'єктів, що деформує реальні макроекономічні показники держав. Принагідно відзначити, що ключовою методологічною перевагою економічного підходу у дослідженні тіньових господарських трансакцій є широкі можливості їх комплексного аналізу на мікро-, макро-, мезо- і глобальному рівнях. Так, на мікрорівні об'єктом їх аналізу є тіньові господарські операції економічних суб'єктів; на мезорівні – регіональні і галузево-секторальні прояви тіньової економіки; на макрорівні досліджується вплив тіньових трансакцій на структуру економіки і темпи макроекономічного зростання, процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільного продукту, зайнятість й інфляцію тощо. І, нарешті, глобальний рівень дослідження тіньової економіки концентрується на аналізі транскордонних операцій у торговельній, інвестиційній та фінансово-кредитній сферах, що реалізуються з порушенням податкового законодавства, призводять до нелегального відтоку капіталу з національних економік.

Своєю чергою, соціологічний підхід концентрується на питаннях щодо тінізації соціальних і трудових відносин в частині тривалості робочого дня й оплати праці; порушення принципів соціальної справедливості і недискримінації при використанні праці трудових мігрантів, жінок та дітей; поширення тіньових форм оплати праці; а також соціальних і майнових диференціацій суспільного розвитку, що детермінують кількісні параметри потенційних учасників тіньових економічних операцій, динаміку залучення до них бідних, маргінальних і люмпенізованих страт світового суспільства. Виявлено усталений характер формування тут розгалужених мереж невеликих за розміром, з низьким рівнем капіталомісткості та організації діяльності фірм (майстерень, магазинів, крамничок тощо), котрі забезпечували містян найпростішими загальнодоступними товарами (одягом, взуттям, харчами, транспортними послугами та ін.), не перебуваючи при цьому в жодній системі офіційної державної реєстрації та ігноруючи усі податкові вимоги національного уряду до бізнесу [1].

Унікальними специфічними рисами характеризується і культурологічний підхід до кваліфікаційної ідентифікації тіньової економіки. Вона розглядається через призму її антропогенної й етичної природи, детермінованої, з одного боку, соціально-культурними середовищними факторами бізнес-діяльності і підприємництва, а з другого – специфікою релігійних і ціннісних орієнтирів економічної поведінки споживачів і виробників [2, с. 14–16], які складаються у результаті тривалого історичного розвитку різних націй та народів. І, нарешті, обліково-статистичний підхід базується на кваліфікації тіньової економіки з точки зору прихованості фінансово-господарських операцій економічних суб'єктів від їх державної реєстрації, обліку і контролю. Інакше кажучи, обліково-статистичний підхід дає кваліфікаційну ідентифікацію тіньового сектору економіки через призму неможливості їх фіксації і точного обліку в офіційній статистиці різних країн та системі їх національних рахунків, що не дає змоги оцінити реальний внесок фінансово-господарських операцій економічних суб'єктів у виробництво валового внутрішнього продукту країн.

Як бачимо, існуючі підходи до визначення поняття «тіньова економіка» відбивають хоча й різноманітні, однак певною мірою взаємопов'язані і взаємодоповнюючі сегменти і види економічної діяльності, котрі нерідко «перекривають» один одного. При цьому переважна більшість учених сходяться у її критеріальній ідентифікації щодо офіційної незареєстрованості тіньових операцій, їх неконтрольованості і перебування поза системи статистичного обліку масштабів і структури, виведення з-під системи оподаткування, а також чітко вираженого тяжіння до незаконної (а почасти й відверто злочинної і кримінальної) діяльності. Це обумовлено перебуванням тіньової економіки у постійному розвитку та адаптації до перманентних змін у національних системах податкового адміністрування і регулювання.

### **Література:**

1. Латов Ю.В. Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом (научно-аналитический обзор). URL: <https://1lib.eu/book/529148/55b92d?regionChanged=&redirect=141318031>.
2. Ломсадзе Д.Г. Концептуальные проблемы методологии научных подходов в исследованиях феномена теневой экономики. *Теневая экономика*. 2020. Том 4. № 1. С. 11–22.

**Лагун А. І.**

аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна

## **ВЕНЧУРНЕ «ВИРОЩУВАННЯ» ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЇ**

Стратегії венчурного «вирощування» (англ. – *Venture nurturing*) передбачають заснування корпораціями бізнес-інкубаторів і бізнес-акселераторів, здійснення інвестиційних капіталовкладень в малі інноваційні фірми, а також надання їм фінансових ресурсів на розвиток управлінських, маркетингово-логістичних, виробничих і науково-дослідних підрозділів з розрахунком на їх подальшу купівлю. Не допускаючи у більшості випадків малі фірми до наукових секретів своїх лабораторій і центрів, корпорації надають їм інформацію, здатну суттєво полегшити вирішення найбільш актуальних виробничих, управлінських, ринкових, кадрових і фінансових проблем. Доцільно зауважити, що подібні стратегії належать до найбільш ефективних у венчурному фінансуванні інновацій, оскільки дають змогу розбудовувати інноваційні фірми уже з посівних стадій з доведенням науково-дослідних розробок до етапів їх впровадження у масове виробництво й виведення у максимально короткі терміни на ринок. Так, на сьогодні лише у Великобританії діють 205 бізнес-інкубаторів, 163 бізнес-акселератори, 11 початкових акселераторів, 7 віртуальних акселераторів та 4 віртуальні інкубатори, що підтримують сукупно майже 7 тис британських компаній. Переважна їх більшість функціонує у формі пов'язаних організацій, коворкінгів, фондів венчурного капіталу та ін., що надають своїм клієнтам широкий спектр консалтингових, професійних й освітніх послуг, мережеві зв'язки і доступ до інвесторів й експертів. З 14% британських бізнес-інкубаторів, які забезпечують нині пряме фінансування підприємців, середня сума фінансування становить близько 25 тис фунтів

стерлінгів і воно надається способом комбінації грантових і кредитних ресурсів або в обмін на частку акціонерного капіталу.

Не слід скидати з рахунків і такої важливої конкурентної переваги корпоративних стратегій венчурного «вирощування» як забезпечення високої ліквідності стартапів. Йдеться, насамперед, про володіння материнськими компаніями контрольними пакетами акцій та правом першого покупця, що дає їм змогу ефективно контролювати підтримувану внутрішніми венчурами інноваційну діяльність малих інноваційних фірм, забезпечуючи при цьому ринковий збут інноваційної продукції та певною мірою нівелюючи ризики інноваційної діяльності на етапах виробництва і реалізації способом їх розподілу з засновниками стартапів. За умов же відповідності бізнес-стартапів стратегічним цілям БНП, малі інноваційні фірми й портфельні компанії можуть бути викуплені й органічно інтегровані у структуру їх материнських підрозділів [1, с. 29] з метою генерування проривних інновацій, здатних вивести останні на якісно вищий щабель конкурентного розвитку.

Про сучасні масштаби глобального поширення корпоративних стратегій венчурного «вирощування» свідчать такі дані: нині одна третина (32 зі 103) європейських акселераторів є керованими чи підтримуваними компаніями корпоративного сектору. І дана цифра з року в рік неухильно зростає. З-поміж прикладів реалізації подібного роду стратегій наведемо корпорацію Cisco Systems, яка вже доволі давно реалізує бізнес-модель так званих «підтримуваних стартапів». Останні об'єднують на своїй інституційній платформі співробітників Cisco Systems, які отримали дозвіл на комерціалізацію інноваційних розробок і технологій поза межами корпорації. При цьому надання материнською компанією посівного фінансування дає їй змогу здійснювати глибокий моніторинг і контроль інноваційної діяльності компанії, тож за умов комерційної успішності її ДіР Cisco Systems реалізує своє право першого покупця на основі купівлі фірми та її інтеграції у свою внутрішню організаційну структуру. Завдяки цьому дана корпорація отримує доступ до найбільш прогресивних технологічних, виробничих, фінансових і маркетингових інновацій, розробка яких у самостійному режимі пов'язана з цілою низкою проблем і труднощів.

Хоч корпоративні стратегії венчурного «вирощування», як свідчить міжнародний досвід, у більшості випадків демонструють значно вищий економічний ефект, аніж стратегії диверсифікації діяльності БНП чи просто виділення коштів на ДіР, вони справляють все ж таки доволі слабкий вплив на перспективну динаміку вартісних обсягів продажів чи прибутків інвесторів. З огляду на це, ціла низка компаній відмовляються від їх реалізації. Як приклад, назвемо корпорацію Sabot, яка ще у 1970-х роках апробувала бізнес-модель венчурного «вирощування», однак вже через два роки відмовилась від нього після невдалого досвіду співпраці з кількома стартап-компаніями [2].

### **Література:**

1. Воронова Г.С. Корпоративный венчурный бизнес в процессе коммерциализации интеллектуальных активов. *Финансы и кредит*. 2011. № 34 (466). С. 27–35.
2. Roberts E.B. New Ventures for Corporate Grows. *Harvard Business Review*, July 1980. URL: <https://hbr.org/1980/07/new-ventures-for-corporate-growth>.

**Микула Р. В.**

аспірант

*ННЦ «Інститут аграрної економіки»  
Національної академії аграрних наук України  
м. Київ, Україна*

**Залізко В. Д.**

доктор економічних наук, професор

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **ВПЛИВ COVID-19 НА АГРОПРОМИСЛОВИЙ СЕКТОР В РІЗНИХ КРАЇНАХ**

У 2021 році світ відзначає першу річницю початку карантинних обмежень, які були спричинені COVID-19. Обмеження стосувалися мобільності людей, щоб запобігти темпам поширення інфекції.

Обмеження спричинили проблеми в економіці в практично кожній країні світу. Зросла кількість безробітних, для прикладу в США через COVID-19 роботу втратило більше двадцяти мільйонів американців [1]. Як наслідок – купівельна спроможність впала, а багатьом підприємствам довелося скорочувати штат та виробництво.

Продовольча товаропровідний ланцюг – це складна мережа, що включає виробників, споживачів, сільськогосподарські та риболовні виробничі ресурси, переробку та зберігання, транспортування, збут та інше.

На початку кризи продовольчі товаропровідні ланцюги працювали з перебоями, оскільки багато країн ввели обмеження на переміщення товарів та людей, як між країнами так і в середині.

Зниження виробництва продуктів харчування може серйозно відбитися на їх доступності. Якщо скорочена площа посадок, то менше будуть врожаї, і значить, в кінцевому підсумку і самі сім'ї фермерів, які вже відчувають найбільш гостре відсутність продовольчої безпеки, і їх громади не зможуть отримати в достатній кількості поживні продукти.

Пандемія позначається на секторі тваринництва внаслідок зменшення доступності тваринних кормів і скорочення пропускної здатності боєнь (через логістичних обмежень і браку робочої сили), як це сталося в Китаї.

Закриття транспортних маршрутів особливо несприятливо для поставок свіжої продукції та призвело до зростання обсягів втрат і псування харчової продукції. Вкрай складною є ситуація зі свіжою рибою і морепродуктами, які відносяться до особливо швидко псуються товарам і тому можуть реалізовуватися, перероблятися або зберігатися протягом відносно обмеженого часу.

Транспортні обмеження і заходи карантину будуть перешкоджати доступу фермерів до ринків, знижуючи їх виробничий потенціал та перешкоджаючи реалізації продукції. Брак робочої сили може вести до перебоїв у виробництві і переробці продовольства, особливо в тому, що стосується трудомістких галузей (наприклад, виробництва цінних видів культур, тваринництва та рибальства).

Закриття ресторанів і вуличних торгових точок призвело до усунення ринку збуту для багатьох виробників і переробників, що може викликати тимчасове перенасичення ринку або спровокувати скорочення обсягів виробництва, що вже можна спостерігати в рибному та м'ясному секторах.

Згідно з прогнозом аналітичного кредитного рейтингового агентства (АКРА), реально наявні доходи населення до кінця 2020 року знизяться майже на 10%, а рівень безробіття досягне 9%. Вже до вересня 2020 року біля 30% підприємств малого і середнього бізнесу зіткнуться з фінансовими труднощами, а сегменту HoReCa буде потрібно від півтора до двох років на відновлення [2].

Пандемія під назвою COVID-19 має великий вплив на дії та діяльність людства. В той же час, сільське господарство не знаходиться поза цим наслідками її впливу.

Попит на продовольство, і відповідно, продовольча безпека значною мірою потерпають через обмеження мобільності, зниження купівельної спроможності та більший вплив на найбільш вразливі групи населення.

У міру зростання випадків зараження уряди вживають більш радикальних заходів, щоб зупинити розповсюдження вірусу, впливаючи також на глобальну продовольчу систему. Передумовою будь-якого прийнятого заходу має бути захист здоров'я та продовольча безпека населення. При цьому варто зважити шкоду економічному зростанню, хоча деякі уряди йдуть у протилежному напрямку і обирають помірні обмеження.

### **Література:**

1. International Monetary Fund [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.dw.com/ru/в-сша-за-месяц-работу-потеряли-более-20-млн-человек/a-53147572>.
2. Пандемия коронавируса и экономический кризис приведут к падению ВВП [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.dairynews.ru/news/pandemiya-koronavirusa-v-sovokupnosti-privedut-k-p.html>.



**Подольян З. С.**

студентка

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

## **РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ**

Великобританія, повна офіційна форма – Сполучене Королівство Великобританії і Північної Ірландії. Валютою Великобританії є фунт стерлінгів – найстаріша валюта в світі, що знаходиться в обороті. В даний момент становить третю за величиною частину всесвітнього валютного запасу, поступаючись долару США і євро. Також є четвертою з обмінних валют на іноземних валютних ринках після дол. США, євро і японської єни. Фунт можна вільно купити і продати на іноземних валютних ринках по всьому світу, і тому його цінність щодо інших валют коливається (підвищуючись при покупці трейдерами, знижуючи при продажу). Такий порядок є традиційним серед основних грошових одиниць з найвищою цінністю в світі. На 20 квітня 2019 року £ 1 дорівнював \$ 1,3 США або € 1,16. Банківський код валюти в міжнародній організації по стандартизації 4217 – GBP (Great Britain pound). Національним банком є Bank of England.

Валютний курс – ціна грошової од. однієї країни, виражена в іншій. Має безпосередній вплив на загальний рівень попиту, рівень цін, рівень процентної ставки і розподіл доходів всередині країни. Від нього залежить конкурентоспроможність національних товарів на світових ринках, є важливим інструментом зовнішньоекономічної політики. Його стан і динаміка роблять значний вплив на обсяг і структуру промислового виробництва, зовнішньої торгівлі, структуру зайнятості в країні, стан експортних і імпорتنих цін, конкурентоспроможність і прибуток фірм.

Головним фактором, що визначає валютний курс, вважається стан платіжного балансу країни і особливо, сальдо за поточним рахунком. Передбачається, що чим більше позитивне сальдо балансу, тим менше попит на іноземну валюту і, відповідно, тим більше національна валюта зміцнюватиметься. Іншим важливим фактором, що впливає на валютний курс, є інфляція (точніше

різниця між інфляцією в країнах двох порівнюваних валют) і іноді цю причину навіть вказують першою.

Режим валютного курсу – механізм, що лежить в основі визначення обмінного курсу валюти, система формування пропорцій обміну національної валюти на іноземні. Існують дві базові системи встановлення валютних курсів: гнучка (плаваюча) і жорстка (фіксована). Плаваючий валютний курс має на меті визначення ціни валют на основі попиту і пропозиції без втручання ЦБ, а фіксований – встановлюється і підтримується на певному рівні урядом.

До країн з плаваючим валютним курсом відносяться, як правило, промислово розвинені країни і великі країни, що розвиваються, мають розвинені фінансові системи, які дають можливість підтримки стабільності валюти без застосування спеціальних механізмів.

Великобританія є яскравим прикладом країни, яка дотримується вільно плаваючого валютного курсу. Для якого характерно визначення рівноважної ціни валюти в результаті вільних коливань попиту і пропозиції на ринку, тобто курс валюти формується в залежності від попиту і пропозиції на неї. До переваг такої системи можна віднести те, що вона відображає економічне становище країни і дозволяє суб'єктам орієнтуватися в ринковій кон'юнктурі, відбувається автоматичне врегулювання платіжного балансу (так як попит і пропозиція національної валюти по відношенню до іноземної буде збалансовуватися ринком), відбувається мінімізація можливостей прямого державного втручання в економічну сферу, що передбачає розвинену ринкову середу (лібералізація валютного ринку), що відкриває можливості концентрації і ЦБ на вирішенні внутрішніх завдань, таких як зниження рівня інфляції і безробіття. Варто відзначити зниження вигоди для спекулятивного капіталу (тому що не існує можливості отримання вигоди за рахунок різниці реального і встановленого курсів) і гнучкість у виборі процентних ставок. Вільно плаваючий режим дозволяє зберегти економіку держави від негативних зовнішніх впливів (різке зниження цін на ресурс від якого залежить величина експорту та як наслідок сальдо торгового балансу), тобто. забезпечення відносної стабільності при зовнішніх шоках. Однак не можна не сказати про існуючі

недоліки, адже коливання валютного курсу створює невизначеність для економічних суб'єктів і не дозволяє здійснювати довгострокові економічні прогнози, призводить до зміни експорту та імпорту, може вплинути на рівень безробіття та інфляції в країні.

У жовтні 1990 року Великобританія прийняла рішення приєднатися до механізму валютного курсу (ERM). ERM є механізм з фіксованим обмінним курсом. Цінність фунта повинна була зберігатися на певному рівні по відношенню до марки. £ 1 = DM2,95. Нижня межа для обмінного курсу був 2.773 німецьких марок. Якщо фунт наблизиться до цього рівня, уряд буде змушений втрутитися – купуючи фунти і підвищуючи відсоткові ставки. Мета полягала в тому, щоб підтримувати стабільний обмінний курс, який допоможе підтримувати інфляцію на низькому рівні, забезпечить стабільність для експортерів і допоможе країнам приєднатися до євро. У зв'язку з економічним бумом кінця 1980-х, спостерігається зростання цін на житло, зниження податків і процентних ставок, інфляція досягла 10%. Надалі Н. Лоусон зміг переконати М. Тетчер, що приєднання до ERM допоможе знизити інфляцію. Тому Великобританія приєдналася в жовтні 1990 р за курсом 2,95 німецьких марок за фунт. Але ситуація не покращилася, Великобританія скотилася в рецесію, що робило фунт менш привабливим. Він продовжував падати і уряд був зобов'язаний вжити заходів. Варто було підвищення процентних ставок для залучення грошових потоків і покупка фунтів з валютними резервами, що спричинило за собою економічний спад, так як з ростом цін на житло багато взяли іпотечні кредити, а з ростом процентної ставки виплати по ним стали недоступними. У поєднанні зі зростанням безробіття в результаті рецесії на ринку житла відбулося різке падіння цін. Фінансовим ринкам ставало дедалі очевидніше, що фунт переоцінений, а уряд все виснажувало свої валютні резерви при покупці фунтів. Утворилася пастка ліквідності, коли зниження процентних ставок не стимулює економічну активність, наприклад через низьку довіру. Адже складно контролювати багато цілі виключно процентними ставками. Фінансові спекулянти, такі як Джордж Сорос, передбачали, що фунт приречений, тому вони прагнули продати свої фунти британському уряду. В один день, уряд Великобританії підвищило процентні ставки до 15%. Ринок

знав, що ці процентні ставки є нестійкими, фунт не була надійною валютою, і врешті-решт уряд поступилося. Великобританія покинула ERM. Фунт впав на 15%, процентні ставки були знижені, і економіка змогла відновитися. Проте, цей епізод зіграв ключову роль в утриманні Великобританії від євро.

### Література:

1. IMF World Economic Outlook Database [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/en/Countries/UK>.
2. Roy Forbes Harrod Paul Wonnacott/ Pound sterling / Encyclopaedia Britannica [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [www.britannica.com](http://www.britannica.com).
3. What we use monetary policy for [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bankofengland.co.uk/statistics/sterling-exchange-rate-index>.
4. Mayhew N.J Sterling: The Rise And Fall Of A Currency [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://books.google.com.ua>.
5. Nicholas Kaldor . Monetarism and UK monetary policy. *Cambridge Journal of Economics*, Volume 4, Issue 4, December 1980 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [www.researchgate.net](http://www.researchgate.net).
6. Christopher Martin, Costas Milas. Financial crises and monetary policy: Evidence from the UK [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://researchportal.bath.ac.uk/en/publications/financial-crises-and-monetary-policy-evidence-from-the-uk>.

**Тохтамиш Т. О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту

**Крайнік О. В.**

здобувачка вищої освіти

*Харківський національний університет  
будівництва та архітектури  
м. Харків, Україна*

## **ЩОДО ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

На сучасному етапі розвитку економіки України постає питання трансформації зовнішньої торгівлі, що пов'язане передусім з інтеграцією до Європейського Союзу (ЄС). Сільське господарство, попри зростаючу та переважаючу роль третинного сектору у світовій економіці, залишається важливою ланкою розвитку людської цивілізації. Сільськогосподарська продукція може бути як у формі готової, так у вигляді сировини для подальшого перероблення. Від наявності та якості продуктів харчування перш за все залежать фізичне існування й здоров'я мільярдів людей. З іншого боку, рівень розвитку агропромислового сектору держави є ключовим елементом формування її продовольчої безпеки.

В Україні провідною галуззю було й залишається сільське господарство, оскільки воно дає змогу забезпечити продовольчу безпеку нашої країни. Вона увійшла до топ-5 лідерів серед країн, з яких до ЄС надходить імпорт сільськогосподарської продукції. Нині ми стаємо свідками того, як сільське господарство перетворюється на одне з головних джерел експорту. Цьому сприяють великі масштаби сільськогосподарського землекористування, й родючі землі. Щодо імпорту, то спостерігаємо його щорічне збільшення, яке приводить до від'ємного сальдо, наслідком якого є уповільнене економічне зростання [1].

Європейські перспективи підвищують вітчизняний зерновий, олійний, фруктовий потенціал та створюють підґрунтя для розвитку м'ясного сектору, а в майбутньому – і молочного

комплексу України. Український експорт протягом останніх років переживає складні часи. Держава втратила певні ринки збуту та виробничі потужності для традиційного експорту, кон'юнктура світового ринку також була несприятливою. Це призвело, в свою чергу, до значного скорочення вітчизняного експорту. З іншого боку, в цьому ж році з'явилися окремі позитивні ознаки у вигляді пожвавлення попиту на деякі товари українського експорту при одночасному продовженні зростання виробництва промислової продукції [2].

На відміну від експорту імпорту вітчизняної сільськогосподарської продукції в значній мірі залежить від обсягів інвестування до галузі, як внутрішнього, так і зовнішнього. Це може свідчити про те, що обсяги інвестування не є значними, або здійснюються не в експорто-орієнтовані галузі. Імовірно, посилення зв'язків між Україною і країнами ЄС змінить ситуацію.

Експорт товарів з України до країн Європейського Союзу складається з продукції АПК та харчової промисловості (29,9%), металургійного комплексу (23,5%), машинобудування (16,0%), мінеральних продуктів (10,2%), деревини та паперової маси (6,8%), продукції легкої промисловості (6,2%), різних промислових товарів (3,7%) та продукції хімічної промисловості (3,6%). У структурі імпорту товарів найбільшу частку становила продукція машинобудування (31,9%), продукція хімічної промисловості (27,2%), мінеральні продукти (12,8%) і продукція АПК та харчової промисловості (10,5%) [3].

За умов триваючого військового протистояння, економічної та політичної нестабільності, різких змін курсу гривні до іноземних валют, невизначеності підприємців у питанні довгострокового планування бізнес-діяльності ймовірність виправдання прогнозів вкрай низька. Усі перераховані вище чинники здатні вже в короткостроковому періоді вплинути на економічну кон'юнктуру.

ЄС на сьогодні є другим торговельним партнером України після СНД. Починаючи від початку 2000-х років, торгівля України з ЄС поступово зростала, і вже сьогодні ми маємо невеликі «плюси» торговельного сальдо [3]. Щодо продукції, то тут торговельні потоки між Україною та ЄС суттєво відрізняються: українці більше експортують сільгоспсировину, а натомість

імпортують машини та устаткування, здебільшого з Німеччини. Географія сільськогосподарської торгівлі України з ЄС поширюється на такі країни, як Іспанія, Польща, Італія, Німеччина, Нідерланди, Бельгія та Франція. Ефективним засобом розширення географії експорту має стати підписання угод про вільну торгівлю з окремими країнами й регіональними інтеграційними угрупованнями.

Угода про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом і його державами-членами – з іншого, сприяла розвитку зовнішньої торгівлі між сторонами. З 1 січня 2016 року почала функціонувати поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі України з Євросоюзом.

Цьому передувало підписання політичної (21 березня 2014 року) та економічної (27 червня 2014 року) частини Угоди про асоціацію між сторонами. А з квітня 2014 року ЄС в односторонньому порядку надавав Україні преференції, тобто лібералізував умови доступу на свій ринок для вітчизняних експортерів. У результаті, за п'ять років (із 2015-го по 2019 р.) взаємний оборот зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією виріс із 5,9 млрд. дол. США до 10,6 млрд. дол. США. Також більшою стала і частка Європейського Союзу в загальному обороті зовнішньої аграрної торгівлі України [2].

Завдяки Регламенту ЄС щодо автономних торгових преференцій Україна в рамках Угоди про асоціацію зможе здійснювати безмитний експорт до ЄС більшу кількість сільськогосподарської продукції. Також згідно Угоди про асоціацію цей регламент прискорить процес скасування імпорتنих тарифів ЄС для деяких промислових товарів.

Таким чином, Україна є активним партнером на світових ринках різних видів сільськогосподарської продукції. Зовнішньоекономічна політика України щодо цих ринків є одним з визначальних факторів ефективності зовнішньоторгової діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Співробітництво з Європейським Союзом є одним із головних пріоритетів зовнішньоекономічної політики України, саме тому на даний час активно здійснюються заходи, які спрямовані на поглиблення співпраці у сфері агропромислового комплексу.

## **Література:**

1. Бондарева Ю.Г. Стратегічний аналіз умов розвитку сільськогосподарських підприємств URL: [http://khntusg.com.ua/files/vestnik\\_112/18.pdf](http://khntusg.com.ua/files/vestnik_112/18.pdf).
2. Кузнєцова Л.І. Реалізація експортного потенціалу України на ринках ЄС у контексті проблем реформування системи сертифікації. URL: [http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/До-Угоди-з-ЄС\\_Куз.pdf](http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/До-Угоди-з-ЄС_Куз.pdf).
3. Food Outlook: BIENNIAL REPORT ON GLOBAL FOOD MARKETS / (FAO). URL: <http://www.fao.org/3/aI5703E.pdf>.



## СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Лазаренко В. О.**

студентка

Науковий керівник: **Стройко Т. В.**

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри економіки та менеджменту

*Миколаївський національний університет*

*імені В. О. Сухомлинського*

*м. Миколаїв, Україна*

### ТРАНСФОРМАЦІЯ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ COVID-КРИЗИ

Карантин та пандемія, спричинена вірусом COVID-19, сильно вразили світову економіку. Туристична галузь має одні з найбільших втрат, які майже неможливо точно підрахувати. Ця криза впливає як на пропозицію туристичних послуг, так і на попит, включаючи суб'єктів галузі та пов'язані з туризмом галузі, руйнуючи як національний, так і світовий ринки туризму

Туристична галузь зупинилась у середині березня 2020 року. У перші місяці року кількість туристів по світу скоротилась на 56%, а в травні – на 98%. Це призвело до втрати майже 320 млрд дол. США у вигляді експорту, що більш ніж тричі перевищує втрати за весь період глобальної економічної кризи 2009 року [1].

Причиною є тип туристичної індустрії, який заснований безпосередньо на формулі «людина – людина». Такий тип є надзвичайно вразливим до міжнародних криз, а отже:

– закриття кордонів та міст, обмеження та заборони пересування спричинили повне припинення туристичного сектору;

– зупиняється весь сектор, починаючи з найбільшої авіакомпанії і закінчуючи найменшим костелом у сільській місцевості;

– цей вплив є як економічним, так і соціальним, тому він впливає на засоби існування туристичних працівників, транспорту та постачальників, а також їх сімей та громад в цілому [2].

Туристична галузь України першою зазнала негативних наслідків активної фази карантину. Більшість готелів були закриті до середини травня 2020 року, не маючи можливості прийняти відвідувачів. Обмеження торкнулися і масових заходів: фестивалів, концертів, спортивних змагань, які раніше зацікавлювали гостей з різних міст та навіть інших країн. Як результат, карантинні обмеження спричинили найбільше збитків для туристичних, курортно-рекреаційних та оздоровчих об'єктів (туристичні бази, санаторії, пансіонати, оздоровчі комплекси), які майже повністю припинили свою раніше успішну та прибуткову діяльність.

За думками різних експертів, у надкризовому 2020 році відбулося різке падіння прибутків туристичної індустрії на рівні 58–78% порівняно з минулим 2019 роком. Також є популярне твердження, що відновлення попиту до рівня 2019 року займе щонайменше два роки, тоді як авіакомпаніям стане за необхідність збільшити вартість авіаквитків у середньому на 43–54%, що, як наслідок, зменшить попит на подорожі [3].

Пізній початок курортного сезону, який став таким через запровадження карантинних заходів, створив кумулятивний ефект, який негативно впливає і на галузь дозвілля та подорожей, і на всі суміжні галузі: готельний бізнес та громадське харчування, транспорт (пасажиropотік), роздрібна торгівля, розваги та діяльність установ культури. Додатковою проблемою, окрім поточних та прогнозованих збитків, туристичний сектор в Українських Карпатах минулого року вже зазнав низького попиту на гірсько-лижний відпочинок через аномально теплу зиму.

З моменту запровадження адаптивного карантину готельно-туристичний бізнес почав відновлювати свою діяльність. Крім того, обмеження міждержавного пересування сприяє розвитку внутрішнього туризму – попит на відпочинок в Україні зростає. Варто акцентувати увагу на тому, що зазвичай українські курорти не були доволі популярними серед іноземних туристів, але глобальна пандемія змусила обирати українських громадян пляжні

курорти Одеської та Херсонської областей замість Туреччини та Єгипту.

До закінчення пандемії COVID-19 та відкриття кордонів між країнами в туристичній галузі нарощується величезний відкладений попит. Першим максимально відновиться внутрішній туризм, популярність якого у 2020 році дуже зросла. Однак, купівельна спроможність населення зменшиться, тому попит на дешеві поїздки територією України збільшиться. Що стосується виїзного туризму, то відновлення займе набагато більше часу. У цьому сенсі професіоналам туристичної галузі слід зосередитись на внутрішньому сегменті подорожей, вивчати та просувати потенційно перспективні напрямки та розробляти нові пропозиції. Через страх населення перед великими натовпами туризм, швидше за все, стане більш індивідуальним, а популярність екотуризму, який має великий потенціал в Україні, зросте. Наслідком такої кризи стане посилення уваги з боку туристів щодо безпеки подорожей та санітарно-епідеміологічної ситуації в країні.

Враховуючи перспективи розвитку туристичної індустрії в умовах глобальної пандемії COVID-19, не можна нехтувати можливістю залучення туристів із сусідніх держав (у разі прийняття рішення про відкриття кордонів), включаючи Республіку Молдова та Білорусь, оскільки їхні громадяни мають багато переваг для здійснення туристичних подорожей на територію України: доступні логістичні зв'язки (особливо для жителів Молдови), практично відсутній мовний бар'єр, розроблені та впроваджені на практиці маршрути тощо. Однак, практичне виконання такого попиту цілком залежатиме від можливості впроваджувати діяльність курортів, зважаючи на протиепідемічні обмеження.

Також споживачам може заважати бажання надавачів туристичних послуг компенсувати кошти від «втраченої» частину сезону піднімаючи ціни, знижуючи якість обслуговування та зменшуючи витрати на оснащення рекреаційних закладів. Однак ця тактика може бути успішною лише для компаній, які демонструють високий рівень захисту від епідемії.

Існуючі тимчасові позитивні тенденції не можуть повною мірою компенсувати втрати бізнесу від такого затяжного

«простою». Адаптивний карантин не повернув туристичну галузь до повноцінної її діяльності. Розповсюдженими є випадки, коли бізнеси з різних регіонів просто не дотримуються карантинних обмежень, завдяки чому готелі стають центрами поширення вірусу COVID-19. Прогнозована економічна рецесія в Україні, зниження рівня добробуту населення, що призведе до неможливості витратити громадянами гроші на відпочинок, матиме ще більш руйнівний вплив на туристичну індустрію та усі супутні галузі.

Суб'єкти туристичної індустрії повинні направити вектор розвитку на такі основні моменти:

- орієнтуватися на внутрішній туризм, визначення основних пріоритетних напрямків внутрішнього туризму з урахуванням наявних ресурсів та народних звичаїв і традицій;
- розробити нові пропозиції, спрямовані на індивідуальний та бюджетний туризм;
- розширити можливості для зеленого туризму;
- поліпшити якість туристичних послуг;
- враховувати санітарно-епідеміологічний стан туристичних напрямків, якість страхових послуг;
- сприяти цифровій трансформації процесів функціонування та розвитку туристичної галузі.

Для відновлення після пандемії COVID-19 та розвитку стійкого туризму в майбутньому будуть потрібні партнерські стосунки на всіх рівнях, адже це надійний підхід, що дозволяється задіяти уряд; створити послідовну вертикальну координацію між національними та місцевими органами влади; підвищити рівень співпраці між галузями, що підтримують туризм, включаючи повітряний, наземний та морський транспорт, торгівлю, охорону навколишнього середовища, культуру, зайнятість та інші державно-приватні партнерства.

### **Література:**

1. WTTC (2020), «Safe Travels»: Global Protocols & Stamp for the New Normal. URL: <https://wttc.org/COVID19/SafeTravelsGlobalProtocolsStamp> (дата звернення: 31.03.2021).
2. Всесвітня туристична організація. Національна туристична організація України. URL: [https://www.ntoukraine.org/assets/files/UNWTO\\_TravelTomorrow\\_UA.pdf](https://www.ntoukraine.org/assets/files/UNWTO_TravelTomorrow_UA.pdf) (дата звернення: 30.03.2021).

3. Національний інститут стратегічних досліджень. Щодо розвитку туризму в Україні в умовах підвищених епідемічних ризиків. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/turyzm-v-ukraini.pdf> (дата звернення: 31.03.2021).

**Медведовська Т. П.**

кандидат педагогічних наук, доцент,  
заступник директора МІБО,  
доцент кафедри туризму та економіки підприємства  
*Національний технічний університет  
«Дніпровська політехніка»  
м. Дніпро, Україна*

## **РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ: ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ХАРАКТЕРУ**

На сучасному життєвому етапі економічний, соціальний і культурний вплив туризму є дуже відчутним для розвитку держави. Туризм надає широкомасштабні можливості для зайнятості за рахунок створення нових робочих місць для задоволення потреб туристів, завдяки йому розвиваються об'єкти та інфраструктура, в яких враховуються національна культура, історія, традиції тощо. Він також сприяє покращенню збалансованості національної економіки шляхом перерозподілу національного доходу.

Нині туризм в Україні є сферою соціально-економічного комплексу, яка в багатьох країнах перетворилася у велику індустрію, що стрімко розвивається. Україна є однією із найбільших європейських держав, геополітичне розташування, природні та антропогенні ресурси якої сприяють розвитку національного туризму. Існуючий туристично-рекреаційний потенціал спонукає входженню України, як однієї з найбільш розвинених туристичних держав, на світовий ринок.

Туристична сфера є однією із стратегічних галузей народного господарства, за допомогою якої відбувається подальший соціально-економічний розвиток держави. Вона здійснює істотний

вплив на соціальне та економічне становище держави та її регіонів; не тільки залучає більшість галузей економіки, таких як сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок, легка і важка промисловості, комунальне господарство, культура, мистецтво тощо, а й сприяє їх розвитку. Туризм усе частіше виступає у ролі індикатора політичних відносин між державами, стабілізатора в партнерських відносинах на міжнародній політичній арені [1; 2].

Тому, зважаючи на роль та значення туризму, держава проголосила його одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки та культури, сферою реалізації прав і потреб людини, однією із визначальних складових соціально-економічної політики держави та регіонів [3].

Досліджуючи економічний вплив туризму, варто зазначити, що в більшості країн основою для розвитку туризму є його економічні вигоди. Для досягнення збалансованого розвитку держави необхідно враховувати весь комплекс витрат, і вигід економічного, екологічного і соціального характеру. Необхідно надавати підтримку певним формам туризму, які дають можливість проявитися більшому сектору підприємництва, у тому числі малому бізнесу.

До позитивного соціально-культурного впливу туризму належать: підвищення життєвого рівня населення за рахунок покращення роботи окремих служб і об'єктів; збереження культурної спадщини, завдяки якій розвиваються пізнавальний туризм, мистецтво і ремесла, звичаї, традиції тощо; сприяння створенню і підтримки різних об'єктів культури: музеїв, театрів тощо; посилення і відродження почуття гордості населення за свою культуру; забезпечення можливостей для міжкультурних обмінів між корінним населенням і туристами [1].

До негативного впливу туризму у цьому аспекті доцільно віднести таке: виникнення незручностей і незадоволення місцевого населення через надмірний наплив туристів; виникнення негативного відношення до туризму через комерціалізацію і втрату самобутнього характеру; непорозуміння і конфлікти через різні мовні бар'єри та стилі поведінки; виникнення і загострення соціальних проблем, пов'язаних з наркоманією, алкоголізмом, бандитизмом тощо [1].

Сутність соціально-економічного розвитку туристичних підприємств полягає в комплексному підході до теоретичних, аналітичних і методичних заходів й ґрунтується на її елементах. Для розвитку туризму необхідне вивчення платоспроможності ринку, всебічний аналіз факторів, що впливають на попит, до яких належать економічні, соціально-культурні, демографічні, природно-кліматичні, політичні.

Головною особливістю розвитку сучасного туризму є трансформація туристичних організацій у міжнародні спільні підприємства, корпорації й асоціації. Це дозволяє значно поліпшити інформаційний обмін, забезпечити більш ефективне проникнення на зовнішній ринок, об'єднати зусилля партнерів в умовах загострення конкуренції на ринку туристичних послуг. Таким чином, нові організаційні форми дають низку переваг, що дозволяють туристичним фірмам поліпшувати якість послуг, вкладати інвестиції в найбільш перспективні проекти і програми, виявляти нові ніші й сегменти туристичного ринку, індивідуалізувати обслуговування гостей тощо [1; 4].

Реалізація управлінських заходів дасть змогу посилити темпи розвитку туристичної сфери, дозволить проводити активну загальнодержавну політику у цій важливій складовій економіки України, забезпечити дійову координацію заходів центральних та місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, що сприятиме збільшенню туристичних потоків на внутрішньому ринку туристичних послуг, створенню необхідних умов для швидкого розвитку суміжних галузей, організації нових робочих місць, збільшенню надходжень до бюджетів усіх рівнів.

### **Література:**

1. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу: навч. посіб. / Л.П. Дядечко. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 224 с.
2. Квартальнов В.А. Туризм: учебное пособие / В.А. Квартальнов. – Москва: Финансы и статистика, 2002. – 378 с.
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні: навчальний посібник / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, – 2003. – 300 с.
4. Кляп М.П. Сучасні різновиди туризму: підручник / М.П. Кляп. – Київ, 2013. – 334 с.

## **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Громова О. Є.**

кандидат економічних наук, доцент

**Бевза І. В.**

здобувачка освітнього ступеня «бакалавр»

*Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Вінниця, Україна*

### **СУТНІСТЬ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ МАРКЕТИНГУ**

Підприємницька діяльність буде ефективною, саме тоді, коли запроваджений фірмою товар або послуга користується попитом на ринку, і задовольняє певні потреби покупців завдяки придбанню саме цього товару або послуги і приносить прибуток. Щоб товар або послуга, що надається, були завжди конкурентоспроможними і мали достатній попит, необхідно приймати нові підприємницькі та звичайно, маркетингові рішення. У маркетинговій діяльності такі рішення, як правило, торкаються таких напрямів як: товарної політики, цінової політики, збутової політики і комунікативної політики. Товарна політика є центром маркетингових рішень, навколо якого формуються також інші рішення, пов'язані з умовами придбання товару і методами його просування від виробника до кінцевого покупця.

Товарна політика маркетингу – це комплекс заходів, у межах якого один або кілька товарів використовуються як основні інструменти досягнення цілей фірми.

Метою товарної політики маркетингу є забезпечення таких рішень, як:

- формування асортименту та управління ним;
- підтримка конкурентоспроможності товарів;
- знаходження для товарів оптимальних товарних цін;



– розроблення і впровадження стратегії маркування й обслуговування товарів [1, с. 330].

Під час виконання завдань товарної політики обов'язково повинен бути стратегічний підхід, а саме, довготривалий курс виробництва та реалізації товарів та послуг, що сприяє забезпеченню реалізації.

Значну роль відіграє товарна політика маркетингу також у збереженні та розвитку підприємства як цілісної соціально-економічної системи. Цілі підприємства, що є засобами реалізації на ринку, можна розподілити за трьома критеріями: відшкодування ресурсів витрачених на виробництво; забезпечення гарантій збереження конкурентоспроможності підприємства; створення умов для його зростання. Для досягнення перерахованих цілей потрібні: обсяги збуту продукції; відшкодування змінних і постійних витрат; прибуток та зниження собівартості; збільшення обсягів виробництва; частка ринку; розподіл ринку та робота з ним [2].

Також не варто забувати про структурну маркетингову політику яка складається з трьох частин:

– розроблення товару, а саме, створення нових чи модифікація існуючих;

– обслуговування товару, а точніше забезпечення сталості відповідних характеристик товару, що мають попит. Особливо важливим є контроль за якістю продукції на всіх її етапах;

– елімінування – зняття товару з виробництва.

Для того, щоб прийняти рішення про зняття товару з виробництва доцільно звернути увагу на такі критерії, основними з них є:

– економічна вагомість продукту для підприємства, тобто яка його частка в обороті, грошову надходженні від реалізації, та рентабельність;

– позиція продукту на ринку;

– майбутні перспективи продукту, а саме, стадія його життєвого циклу, очікувані технологічні зміни [3, с. 768].

Процедура вилучення товару з ринку є однією з непростих, і відбувається за такими заходами:

- поступовим зменшенням витрат на виробництво та збут і, як наслідок, зменшенням обсягів продажу застарілого продукту;
- різким зменшенням витрат на маркетинг з метою зниження загальних витрат і збереження прибутку на заключних стадіях життєвого циклу товару;
- спрямуванням зусиль маркетингу на найсильніший і найпривабливіший сегмент ринку;
- вилученням окремих асортиментних позицій з продуктової лінії і напрямок завдяки цьому ресурсів на найвигідніших для фірми позиції;
- переходом фірми з одних сфер функціонування в інші з метою концентрації на особливо пріоритетних, перспективних ефективних напрямках [4, с. 717].

Отже, можемо підсумувати вищесказане і бачимо, що товарну політику маркетингу неможливо відділити від реальних умов діяльності підприємства, яке виробляє товари чи послуги. Вона супроводжує виробництво від початку до реалізації продукції на ринку. Така товарна політика допомагає підприємству-виробнику залишатися конкурентоспроможним.

### **Література:**

1. Белявцев М.І. Маркетингова цінова політика : навчальний посібник / М. І. Белявцев І.В. Петенко, І.В. Прозорова; Міністерство освіти і науки України. Центр навчальної літератури, 2005. 330 с.
2. Танасійчук А.М., Поліщук І.І., Громова О.Є., Бондаренко В.М., Гевчук А.В., Поліщук Н.В. Маркетинг : навчальний посібник. Вінниця : ТОВ « Меркьюрі-Поділля». 2019.
3. Брассингтон Ф. Основы маркетинга / Ф. Брассингтон, С. Петитт. Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. 768 с.
4. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. 4-е. вид., доп. 2006. 717 с.

Гуртовий В. С.

аспірант

ПВНЗ «Європейський університет»

м. Київ, Україна

## ОЦІНКА РИЗИКІВ В МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність будь-якого підприємства нерозривно пов'язана з небезпекою виникнення непередбачених ситуацій і подальших витрат, і саме тому для кожної компанії важливо передбачати будь-які зміни умов і факторів, здатних вплинути на її подальше функціонування. Під ризиком розуміють можливість настання деякої несприятливої події або ряду подій, які спричиняють за собою різного роду витрати. [1, с. 70]

Основними рисами ризику є:

– Невизначеність – неточність в умовах завдання або неповнота інформації в процесі реалізації проекту.

– Суперечливість – зіткнення існуючих ідей або дій з їхньою оцінкою.

У підприємницькій діяльності основною причиною виникнення ризиків є нестабільність і невизначеність як внутрішнього, так і зовнішнього підприємницького середовища, в результаті чого дані ризики в основному класифікуються як:

– **Фінансові** – втрата фінансових ресурсів, а саме доходу і капіталу. Включає в себе кредитні, податкові, інвестиційні та інфляційні ризики, а також ризик порушення загального фінансового розвитку.

– **Виробничі** – збитки і витрати, які пов'язані з проблемами в процесах виробництва товарів або надання послуг, таких як порушення в технологіях або низька якість роботи персоналу. Основними причинами є брак або відсутність необхідної кількості матеріалів, низький рівень дисципліни поставок, неналежний стан обладнання.

– **Комерційні** – падіння попиту на товари і послуги, витіснення конкурентами, введення обмежень. Комерційні ризики в основному пов'язані з реалізацією товарів і послуг на ринку, його прийняттям і платоспроможністю покупця.

Одним з базових елементів в оцінці ризиків є їх ідентифікація. При ідентифікації ризиків визначальним фактором є якість використовуваної інформації, яка визначається за такими параметрами як достовірність, об'єктивність, своєчасність та актуальність.

Головними цілями оцінки ризиків для будь-якого підприємства є:

1. Поліпшення планування і підвищення ефективності.
2. Зростання ділової та професійної репутації.
3. Підтримка з боку засновників компанії.
4. Контроль виробничого процесу і реалізації проектів.
5. Поліпшення взаємин з зацікавленими сторонами.
6. Ефективне використання перспективних можливостей.
7. Зниження фактору невизначеності при здійсненні підприємницької діяльності.

### **Література:**

1. Посохов І.М. Управління ризиками у підприємстві : навч. посібник. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. 220 с.
2. Івченко І.Ю. Економічні ризики : навч. Посібник. Київ : Центр навч. літератури, 2004. 304 с.
3. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : навч. Посібник. Київ : Видавн. «Знання», 2008. 639 с.

**Марусяк Н. Л.**

доцент кафедри фінансів і кредиту

**Шупер А. С.**

студент економічного факультету

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Сучасні умови господарювання підприємств будь-якої форми власності та розміру характеризуються наявністю значного рівня невизначеності, динамічним зовнішнім середовищем,

перманентністю світових кризових явищ. У таких умовах стрімко зростає роль антикризового управління як основного інструменту запобігання та подолання нестійкого фінансового стану підприємства. Саме тому визначення складових антикризового менеджменту та його особливостей на сьогодні є надзвичайно актуальним.

Антикризове управління підприємством є комплексною системою керування, яка спрямована на уникнення та ліквідацію несприятливих для функціонування бізнесу явищ за допомогою вироблення і здійснення на підприємстві цілеспрямованих заходів, що мають стратегічний характер і забезпечують усунення тимчасових перешкод, збереження і розширення частки ринку [1, с. 267].

Для повного дослідження сутності антикризового управління підприємством необхідно визначити основні його складові елементи (табл. 1).

Вітчизняні та зарубіжні вчені виділили значну кількість інструментів антикризового управління підприємством. Однак, в сучасних умовах найбільш ефективними є:

1. Контролінг – засоби контролінгу дають змогу розкрити всі основні проблеми, що з'являються під час реалізації антикризової стратегії підприємства, а також уникнути відхилення від стратегічної цілі через розробку та вибір альтернативних заходів.

2. Реструктуризація підприємства – реалізується на початкових стадіях життєвого циклу підприємства та при умові неминучості кризової ситуації. Вона спрямовується в основному на подолання причин кризи, що має стратегічний характер, та кризи прибутковості.

3. Реінжиніринг – фундаментальне і радикальне переформування бізнес-процесів з метою досягнення значного покращення в таких основних для сучасного бізнесу показниках, як обсяг витрат, рівень якості та обслуговування, продуктивність. Даний інструмент необхідний лише тоді, коли є потреба у здійсненні серйозного прориву.

4. Санація підприємства – використовується для відновлення оптимальної структури капіталу; платоспроможності; конкурентоспроможності; повернення, досягнення визначеного рівня

прибутковості; забезпечення необхідного рівня ліквідності; зниження рівня заборгованості; формування фінансових ресурсів.

5. Диверсифікація – забезпечує зниження ступеня залежності від одного продукту чи ринку збуту та виступає основою для виходу із галузі, що перебуває в стагнації. Однак, практична реалізація даного інструменту значним чином залежить від фінансових можливостей підприємства щодо організації нового напрямку діяльності; забезпеченості необхідними виробничими ресурсами та управлінськими можливостями щодо структурних модифікацій [4, с. 119].

Таблиця 1

**Складові системи антикризового менеджменту  
на сучасному етапі розвитку управлінської науки**

Об'єкт	Прогнозовані та фактичні причини кризової ситуації, фактори, що її спричинюють, наслідки до яких вона призводить.
Суб'єкт	Спеціалісти, які володіють необхідними теоретичними знаннями, практичними навичками та ресурсами. Вони розробляють і реалізують цілеспрямовані заходи щодо забезпечення стійкості підприємства до несприятливих змін або його виходу з кризи.
Предмет	Сукупність взаємозв'язків та система взаємодії між суб'єктами антикризового менеджменту, що працюють на підприємствах, щодо форм, інструментів та способів впливу на об'єкт антикризового управління [2, с. 191].
Мета	Забезпечення високого рівня стійкості та пристосованості підприємства до умов середовища задля недопущення настання несприятливих змін або швидкої їх ліквідації.
Принципи	Комплексність та послідовність заходів, перманентного контролю, адаптивності, узгодженості дій, ефективності, часових обмежень, завершеності.
Функції	Визначення рис кризового явища, встановлення ступеня негативного впливу; розробка антикризового плану та організація відповідної діяльності; здійснення постійного контролю; мотивування працівників до активних дій для подолання кризи; коригуючі операції; оцінювання результативності антикризових заходів та управлінських рішень.
Критерії	Досягнення встановлених цілей та показників, терміновість отримання необхідних змін за одиницю часу, раціональність та оптимальність отриманого позитивного результату, достатність змін для поновлення ефективного функціонування підприємства або виведення його із стану банкрутства.

*Джерело: [3, с. 92–95]*

Отже, антикризове управління – це комплексна система керування, що спрямована на запобігання виникненню кризовим ситуаціям і визначення причин, складових та особливостей кризи, ймовірних напрямів розвитку, засобів та методів для її подолання для забезпечення стабільної подальшої діяльності підприємства. На вибір інструмента антикризового управління в основному впливає встановлена мета та визначені завдання, фінансовий стан та особливості діяльності конкретного підприємства. Ефективність антикризового менеджменту залежить від якісно розробленої програми та чітко організованої взаємодії між усіма структурними одиницями підприємства.

### **Література:**

1. Єпіфанова І.Ю., Оранська Н.О. Сутність антикризового управління підприємства. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 2. С. 265–269.
2. Тимошенко О.В., Буцька О.Ю., Сафарі Ф.Х. Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. ТНЕУ, Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2016. Том 23. № 2. С. 187–192.
3. Біломістна І.І., Біломістний О.М., Крамська М.С. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах господарювання. *Фінансово кредитна діяльність: проблеми теорії і практики: зб. наук. праць*. 2013. № 1 (14). С. 90–96.
4. Ковалевська А.В. Конспект лекцій з дисципліни «Антикризове управління підприємством». Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. 140 с.

**Обухов І. Є.**

студент факультету міжнародної торгівлі та права

Науковий керівник: **Богма О.С.**

доктор економічних наук,

професор кафедри економіки та фінансів підприємства

*Київський національний торговельно-економічний університет*

*м. Київ, Україна*

## **ДО ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Сьогодні майже неможливо знайти науковця або практикуючого підприємця, який би заперечував значну роль управління фінансовими ризиками підприємства у досягненні останнім стійких темпів економічного розвитку. Дійсно, в ринкових умовах господарювання важко уявити успішну стратегію розвитку підприємства, яка б не намагалася врахувати усі можливі ризики та подолати їх.

Серед зарубіжних науковців, які в своїх працях зосереджувалися на питанні фінансових ризиків та методів управління ними, слід відзначити Г. Марковіца, А. Дамодарана, Е. Дж. Долана тощо. Суттєвий вклад у дослідження в означеній сфері зробили і такі вітчизняні науковці, як Дибя М.І., Бланк І.А., Нескородєв С.М., Донець Л.І., Литовченко О.Ю., Кузенко Т.Б., Виклюк М.І. та ін.

Сучасні науковці неодноразово робили спроби з'ясувати природу фінансових ризиків [1; 2], та, з огляду на важливість для теорії управління підприємством фактору ризику, намагалися детально дослідити вказане явище [3; 4] й створювали детальні класифікації можливих фінансових ризиків [5; 6; 7]. Не заважаючи на те, що в існуючих класифікаціях окремих дослідників можна знайти незначні відмінності, більшість з них формулює еквівалентні основні положення класифікації, що дозволяє використовувати в даному дослідженні одну з наявних класифікацій, а не проводити критичний аналіз кожної з них.

Слід зазначити, що в науковій літературі існує три основних підходи до розуміння категорії фінансового ризику: в рамках першого підходу дослідники визначають ризик як діяльність,



другого – як невизначену подію, а прибічники третього підходу розуміють під фінансовим ризиком вірогідність невдачі або успіху того чи іншого фінансового рішення, прийняття якого передбачає можливість альтернативного вибору [2]. У цій роботі економічна природа фінансового ризику розглядатиметься в рамках третього підходу, який сформували такі дослідники як Диба І.М. [5] і Балабанов І.Т. [4].

Відзначимо, що одна з найбільш повних класифікацій фінансовий ризиків була створена Дибою М.І. (табл. 1), який перш за все виділяє дві основні категорії ризиків: внутрішні та зовнішні. З таким поділом погоджується більшість дослідників [1; 6; 7].

Таблиця 1

### Класифікація фінансових ризиків підприємства

<b>Фінансові ризики підприємств</b>			
Зовнішні фінансові ризики	Внутрішні фінансові ризики		
	Інвестиційні	Бізнес-процесів (операційні)	Інші
інфляційні	портфельні	ліквідності	структурні
дефляційні	процентні	прибутковості	емісійні
валютні	кредитні	фінансової стійкості	невикористаних можливостей
депозитні	дивідендні	оборотності	
податкові			

*Джерело: [5]*

Погляд на сутність ризику, який відображає така класифікація, наводить на думку про певну дискусійність поняття внутрішнього фінансового ризику. Так, будь-який ризик виникає в умовах невизначеності. При цьому внутрішні фінансові ризики пов'язані є внутрішніми аспектами діяльності підприємства, отже на нормально функціонуючому підприємстві керівництво може точно оцінити його внутрішній потенціал та можливості. На нашу думку, елемент невизначеності може бути привнесений ззовні, а, з огляду на те, що невизначеність й зумовлює ризик, про останній можна сказати те ж саме, що і про першу. З цієї позиції, поняття внутрішнього фінансового ризику в підприємницькій діяльності видається дискусійним.

До того ж, види фінансових ризиків, що входять до категорії внутрішніх (табл. 1), насправді теж не вільні від зовнішнього елементу невизначеності. Так, за визначенням автора класифікації, «структурний фінансовий ризик виникає внаслідок відсутності оптимальної структури витрат» [5]. Якби рішення про структуру витрат базувалося виключно на внутрішніх передумовах, при належному вивченні інформації не виникало б проблем з його прийняттям. Проте на вибір структури витрат впливають зовнішні фактори, що існують в економічному середовищі, а тому ризик приходить ззовні, а не зсередини. Подібну аналогію можна провести й за іншими видами внутрішніх фінансових ризиків, наведених в табл. 1.

Такі міркування можна продовжити з фінансових ризиків на ризик в цілому. Термін «ризик» вживається щоб вказати на негативний аспект підприємницької діяльності. Якби ризиків не існувало, діяльність підприємства була б повністю безпечною та могла б здійснюватися без попереднього планування. Таким чином, ризик це не тільки невід’ємна частина діяльності підприємства та його стратегії, а й фактор, що зумовлює необхідність такої стратегії, її причина. Також, управління ризиками зокрема, фінансовими тоді має стільки ж сенсу, скільки й управління невдачами або втратами. Управління має місце тільки коли йдеться про стратегію діяльності підприємства, говорячи про ризики можна використати лише термін «мінімізація» та споріднені з ним. З огляду на це, назвати ризиком можна насамперед, саме зовнішні ризики.

Безумовно, змінювати наукові традиції складно. До того ж варто зауважити, що термінологія, яка сформувалася в рамках сучасної парадигми, достатньо добре описує явища, які виникають в процесі економічної діяльності підприємства. Проте для формування загальної картини економічної системи і повного розуміння механізмів економіки варто приділяти увагу подальшим дослідженням сутності та походження економічних явищ, навіть якщо вони добре вивчені на практиці. Одним з таких явищ є фінансові ризики в діяльності підприємства, які слід розрізняти за внутрішніми й зовнішніми аспектами діяльності останнього.

## **Література:**

1. Виклюк М.І., Мірошник Р.О., Майор О.В. Фінансові ризики: економічна природа та класифікація різновидів. *Економіка і управління*. 2020. № 1 (85). С. 100–106. URL: <https://e-u.in.ua/journal/973.pdf>.
2. Кузенко Т.Б., Савицька С.А. Финансовые риски предприятия: сущность и виды. *Бізнес Інформ*. 2011. № 2(1). С. 134–136.
3. Кузенко Т.Б. Стратегічні підходи до управління фінансовими ризиками підприємства. *Інтелект XXI*. 2017. № 2. С. 117–123.
4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Москва : Финансы и статистика, 2007. 384 с.
6. ДИБА М.І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 15/10/2008. № 635 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 22–28. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/707/1/04.pdf>.
7. Литовченко О. Ю. Підходи до ідентифікації та оцінки фінансових ризиків підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. № 16. С. 389–404.
8. Партин Г.О., Бурба О.А. Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. № 9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovi-riziki-pidpriemstva-ta-metodi-yih-neytralizatsiyi>.

**Руда Х. І.**

здобувач вищої освіти

**Панченко І. В.**

доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки  
*Донецький національний університет імені Василя Стуса*  
*м. Вінниця, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА СТВОРЕННЯ НОВИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ПРОЄКТІВ В УМОВАХ КРИЗИ**

В умовах пандемії COVID-19 бізнес-середовище та підприємська спільнота нашої країни зіткнулись із викликами, які ставлять під загрозу розвиток багатьох сфер діяльності в Україні, спричиняючи соціальну та економічну кризу. Така ситуація змушує

власників бізнесу кардинально переглядати підходи до управління своїми компаніями та втілювати систему антикризового менеджменту задля виживання в сучасних реаліях сьогодення. Ефективне підлаштування бізнес-процесів до обмежень, обумовлених пандемією та кризою, постає вкрай важливим та актуальним питанням для українських підприємців як на стадії існування компанії так і на стадії подальшого планування розвитку бізнесу.

Теоретичні аспекти бізнес-планування широко висвітлені в наукових публікаціях таких вчених, як М.І. Андрушко, Б.В. Більський, Ю.Е. Губені, В.І. Дробот, А.В. Линенко та інших. Однак динамічні зміни у бізнес-середовищі, що спостерігаються останнім часом, обумовлюють подальше дослідження процесу бізнес-планування з урахуванням нових чинників та умов функціонування економіки України.

Метою роботи є дослідження особливостей бізнес-планування та створення нових підприємницьких проєктів в умовах пандемії COVID-19 та спричиненої нею кризи.

У більшості випадків стандартне бізнес-планування відбувається в спокійних умовах звичайної діяльності підприємства. Коли ж цей процес відбувається в умовах кризи, то зазвичай він дуже сильно відрізняється від традиційного рутинного бізнес-планування. При цьому ще й важливо, щоб його продуманість і раціональність не поступалися, а в ідеалі перевершували класичний бізнес-план.

Але якраз в кризовій ситуації у менеджменту компанії, як правило, немає часу для спокійного детального опрацювання кожного пункту плану, а всі рішення і зовсім повинні прийматися в стислий термін. Звідси і виникає перша і головна вимога до процесу розробки антикризового бізнес-плану – оперативність складання.

Складання антикризового бізнес-плану має починатися з аналізу причин, що призвели до поточної кризи. Основними вимогами до процесу діагностики причин в умовах кризи мають стати наступні:

– в процесі виявлення причин кризи та формуванні висновків повинні брати участь представники всіх підрозділів підприємства;

- пильна увага повинна бути приділена всім виявленим причин і фактами, в тому числі самим малозначними;
- діагностика повинна бути оперативною і займати в ідеалі не більш одного дня;
- по кожному виявленому вузькому місці необхідно сформулювати свої шляхи вирішення – як мінімум мають конкретні орієнтири і терміни рішення [2; 5].

По закінченню діагностики доцільно обов'язково скласти короткий звіт, який розкриває причини кризи, що настала. Чітко розуміючи становище, в якому перебуває підприємство, важливо також визначити, на який період складається бізнес-план. Одна з ключових особливостей антикризового бізнес-планування – план повинен складатися на мінімальний період [3].

Як правило, під час кризи план доводиться переглядати частіше, ніж в нормальних умовах. Таким чином, реалізація спільної стратегії повинна бути розподілена на кілька невеликих періодів. При цьому проміжні плани можна і навіть потрібно коригувати, при цьому стратегія повинна залишатися незмінною.

Очікувані значення під час кризи рекомендується визначати щомісяця. Хоча, все досить індивідуально. Головне, що б проходження єдиної мети не доходило до абсурду – цілком нормальною може бути ситуація, коли зовнішні і внутрішні умови змінюються настільки, що орієнтуватися на спочатку поставлене завдання стає просто неможливо [4].

Коли причини кризи виявлені, а на їх основі сформульовані стратегічні та оперативні цілі, можна вважати, що менеджмент підприємства готовий до складання антикризового бізнес-плану. Його розробкою повинні займатися не більше двох осіб, які візьмуть на себе систематизацію та структурування інформації, отриманої на всіх рівнях управління. При цьому вони не повинні займатися самостійний пошуком і обробкою даних. По суті, формується так званий внутрішній проєктний офіс із впровадження антикризового бізнес-плану.

В першу чергу їх завданням повинна стати постановка питань для менеджерів структурних підрозділів, причому з участю колег, які надали їм аналізовану інформацію. Дуже важливо, щоб

планування здійснювалося невеликою кількістю працівників, але за участю представників всіх стратегічно важливих відділів.

Самим менеджерам краще надати деяку свободу дій – вони повинні мати можливість висловлювати власні пропозиції [1].

Для яких би цілей ні складався бізнес-план, в першу чергу він необхідний керівництву компанії і менеджменту середньої ланки. Справа в тому, що при аналізі і письмовому поданні інформації відбувається переосмислення планованих дій і їх оптимізація. Незважаючи на те, що план – це кінцевий результат, процес його розробки цінний сам по собі.

По-перше, планування змушує фінансового менеджера розглядати сукупний ефект інвестиційних рішень разом з результатами фінансових рішень. По-друге, планування змушує фінансового менеджера вивчати події, які можуть перешкодити успіху компанії і запасатися стратегіями, які розглядаються в якості запасного засобу реагування в разі появи несподіваних обставин.

Антикризовий бізнес-план повинен першим ділом допомагати менеджерам компанії в найбільш ефективному здійсненні їх функцій. Звідси і чергову вимогу до нього: вся інформація повинна бути чітко структурована і представлена в самому зручному для сприйняття вигляді. Чим більше розрахунків робиться на підприємстві і чим більше імітаційних моделей при цьому використовується, тим менш прозорим стає планування.

Отже, антикризове бізнес-планування можна вважати актуальним управлінським інструментом, який потребує подальшого науково-теоретичного осмислення та розроблення практичних рекомендацій і механізмів його застосування в складних умовах розвитку сучасного підприємства. На наш погляд, значення бізнес-планування в процесі антикризового управління компанією полягає у наступному:

- розробляється концепція та обґрунтовується стратегія виходу компанії з кризового стану;
- визначаються основні цілі та завдання підприємства в процесі антикризового управління;
- пропонуються ринкові перспективи та можливості компанії, а також визначаються обсяги її продукції, фінансові ресурси в умовах кризи;

– здійснюється удосконалення, зміна чи коригування основних напрямів діяльності підприємства (виробничий, фінансовий, маркетинговий тощо).

Таким чином, бізнес-план допомагає підприємцям і фінансистам вивчити місткість та перспективи розвитку майбутнього ринку збуту; оцінити витрати з виготовлення й реалізації потрібної на цьому ринку продукції, а також порівняти їх з можливими цінами реалізації для визначення потенційної прибутковості задуманої справи; виявити вузькі місця, що підстерігають проєкт у перші роки його здійснення; визначити показники, за яким можна буде регулярно дізнаватися, чи справа йде на піднесення або є збитковою. В умовах кризи ці питання приймають особливу значимість в силу екстремальних умов діяльності і нестачі часу на прийняття рішення.

### **Література:**

1. Бізнес-план : практ. пос. / Барроу К., Барроу П., Браун Р. Київ : Знання, 2015. 434 с.
2. Линенко А.В., Халтобіна Н.В. Особливості складання бізнесплану. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2017. № 2. С. 148–150.
3. Пивоваров М.Г., Линенко А.В. Бізнес-планування та особливості використання в торгівлі. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2016. № 1. С. 200–203.
4. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: Навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 568 с
5. Яценко О.В. Забезпечення фінансової стійкості спиртових підприємств на основі бізнес-планування. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2018. Т. 22. № 1. С. 51–61.

## **СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Чухрай Н. І.**

професор кафедри менеджменту

**Малішевська Б. О.**

студентка

*Національний університет «Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

### **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»**

У сьогоднішньому світі з ринковою економікою для кожного підприємства дуже важливо правильно та якісно дослідити ринок. Власне дослідження ринку є потрібне для забезпечення конкурентоспроможності не лише на вітчизняному, але й зарубіжному ринку.

Власне дослідження ринку – це комплексний підхід та систематичний аналіз всіх показників в цілому або ж окреме специфічне дослідження одного фактору, що на момент дослідження є найбільш важливим та впливовим.

Впродовж початку періоду незалежності України, незважаючи на спадні обсяги виробництва, виробники зіштовхнулися з проблемою реалізації своєї продукції на українському ринку (через зменшення купівельної спроможності в українського клієнта) і не європейському ринку (оскільки не всі підприємства, виробляють продукцію, яка сертифікована до міжнародних стандартів).

Хоча у вітчизняній системі управління якістю молочної продукції існує низка недоліків, які стають перешкодою для виходу на європейський ринок, а впровадження вітчизняними молокопереробними підприємства системи НАССР та стандартів



ISO 22000 дасть змогу набути конкурентних переваг та досягти економічного зростання [1, с. 123].

Для подальшого забезпечення конкурентоспроможності у ТОВ «Молочна компанія «Галичина»» було проведено SWOT-analysis.

Таблиця 1

**SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Молочна компанія «Галичина»»  
для оцінювання конкурентоспроможності**

Сильні сторони (S)		Слабкі сторони (W)	
Цінова перевага над конкурентами, реалізація продукції по системі «вентселінг»	S1	Відсутній місцевий логіст на підприємстві	W1
Рембрендинг, імідж торгової марки	S2	Зростання конкуренції	W2
Виробництво унікального за своїми характеристиками товару завдяки виробничим потужностям	S3	Велика відстань від заводу	W3
		Збій поставок через велику кількість філіалів	W4
Можливості (O)		Загрози (T)	
Розширення ринків збуту	O1	Нестабільність економічного та політичного середовища	T1
Впровадження нової продукції, щоб задовольняти більше потреб клієнтів	O2	Несприятлива зміна курсу іноземної валюти	T2
Збільшення темпів виробництва	O3		
Здешевлення продукції	O4	Падіння попиту на продукцію	T3
Відкриття власної молочної ферми, для отримання хорошої сировини	O5		

Отже, проаналізувавши SWOT-матрицю діяльності ТОВ «Молочна компанія «Галичина»» та визначивши його потенційні загрози та можливості, опираючись на слабкі та сильні сторони, можна зробити висновок, що у разі застосування гнучкої цінової політики, можна убезпечитися від загроз, які виражаються у нестабільності через військовий конфлікт на сході чи велику кількість конкурентів.

Дана стратегія утворення гнучких цін дасть можливість не лише не втрачати своїх клієнтів, але й завойовувати інших споживачів за рахунок доступних цін та масового виробництва. Дані показники прямопропорційно пов'язані між собою та дозволяють регулювати один одного, чим більше буде виробництво тим нижчі ціни, бо постійні витрати будуть ділитися на більшу кількість випущених продуктів.

Також важливо додати, що рембрендинг, який відбувся у 2018 році був надзвичайно важливим та впливовим на продукцію компанії ТОВ «Молочна компанія «Галичина»». Даний маркетинговий хід не лише розширив асортимент продукції та збільшив цільову аудиторію покупців (після серії рекламних роликів та слоганів «Чиста краса» покупців ТОВ «Молочна компанія «Галичина»» серед молоді побільшало).

Таблиця 2

**SWOT-матриця діяльності  
ТОВ «Молочна компанія «Галичина»»**

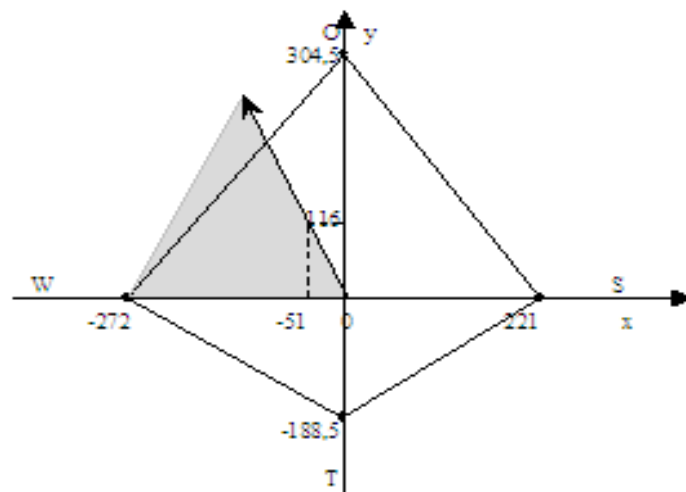
		Можливості (O)					Загрози (T)			
		O1	O2	O3	O4	O5	T1	T2	T3	
Значимість (kj)		3	2	5	3	4	4	5	4	-51
Ймовірність (pj)		0,75	0,5	0,75	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Сильні сторони (S)	Значимість (asi)	SO					ST			221
	S1   5	11,25	5	18,75	7,5	10	10	12,5	10	
	S2   5	11,25	5	18,75	7,5	10	10	12,5	10	
	S3   3	6,75	3	11,25	4,5	6	6	7,5	6	
Слабкі сторони (W)	Значимість (awi)	WO					WT			272
	W1   5	11,25	5	18,75	7,5	10	10	12,5	10	
	W2   3	6,75	3	11,25	4,5	6	6	7,5	6	
	W3   4	9	4	15	6	8	8	10	8	
	W4   4	9	4	15	6	8	8	10	8	
116		304,5					188,5			

Важливо пам'ятати, що у ТОВ «Молочна компанія «Галичина»» також є слабкі сторони. Для їх мінімізації слабких сторін підприємства ТОВ «Молочна компанія «Галичина»» та

зменшення реалізації загроз потрібно залучити всі кошти для відкриття нової ферми, яка буде недалеко від сировини.

Це допоможе збільшити обсяги випуску продукції та у свою чергу мінімізує загрози, пов'язані з збільшенням конкуренції у харчовій галузі, зокрема сфері молочній. Також збільшення обсягів виробництва дозволить не підвищувати ціну на продукцію, що добре позначиться на конкурентоспроможності самого ТОВ «Молочна компанія «Галичина»».

Нижче представлені рекомендовані стратегії SWOT-аналізу, що дасть змогу інтегрально оцінити ТОВ «Молочна компанія «Галичина»» та побудувати вектор спрямованості (рис. 1).



**Рис. 1. Вектор спрямованості стратегічного орієнтиру ТОВ «Молочна компанія «Галичина»»**

Вектор спрямованості стратегічного орієнтиру ТОВ «Молочна компанія «Галичина»» розташований у квадранті WO. Квадрант, у якому розташований стратегічний вектор, вказує на те, що ТОВ «Молочна компанія «Галичина»» має використовувати всі наявні можливості (розширення ринків збуту, впровадження нової продукції, щоб задовольняти більше потреб клієнтів, збільшення темпів виробництва, здешевлення продукції, для послаблення слабких сторін (відсутній місцевий логіст на підприємстві, велика відстань від заводу, збій поставок через велику кількість філіалів, зростання конкуренції).

Несприятливі умови для функціонування збутової політики на ринку (що виражається у нестабільності валюти та загалом економіко-політичного стану в країні та новими умова для розвитку бізнесу в умовах пандемії) ТОВ «Молочна компанія «Галичина»» у поєднанні із слабкими сторонами становить значну загрозу для нормального запровадження та удосконалення збутової політики.

Отже, для того аби ТОВ «Молочна компанія «Галичина»» була конкурентоспроможною на вітчизняному ринку молочної продукції потрібно використовувати гнучку цінову політику та розробити свій унікальний продукт, що вигідно вирізнятиме компанію серед інших.

Також варто мінімізувати ті слабкі сторони, які залежать від компанії (наприклад покращити логістику), бо є фактори впливу (наприклад несприятлива економічна та політична ситуація), що компанія покращити не може.

### **Література:**

1. Закревська Л.М. Проблеми стандартизації молокопереробних підприємств України в рамках ЄС. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. № 11. С. 54–57.

**Rohozian Yu. S.**  
Doctor of Economic Sciences,  
Deputy Head of the Department  
*State Institution «V. K. Mamutov Institute  
of Economic and Legal Research  
of the National Academy of Sciences of Ukraine»  
Kyiv, Ukraine*

**PROSPECTS FOR THE LOCAL SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT OF UKRAINE  
IN THE POSITIONING SPECTRUM**

Modern economic conditions necessitate the use of various instruments of influence in the management of regional and local units of the administrative-territorial structure. Among them, the positioning process takes a leading role as a process of effective development of local-level territories in the context of regional development planning [1, p. 169]. In this context, it is also important to form a positive image of each territory within a particular region, since an attractive image will contribute to ensuring sustainable development and increasing the competitiveness of each region and the country as a whole. So, the subjects of regional policy of European countries (Denmark, Poland, France) have been actively promoting the brands of their localities for several years, using such positioning tools as maps-schemes of perception using the method of conjoint analysis (used to study the preferences of the respondents of a particular group of the population of the territory) [2, p. 263].

The implementation of the positioning process in the system of regional and local territorial development requires a deep understanding not only not only of the needs and expectations of all groups of its stakeholders, but also the observance of the established values, traditions and characteristics of the given territory. For instance, it is important to remember that the roles of the population within specific target groups can overlap, that is, a resident can be both a local investor, an internal tourist and an opinion leader, emphasizing the need for deep processing of all aspects of this process. Therefore, an important step can be a competent definition of the parameters with the help of which

the territory and its region will be able to position itself both in the domestic market and in the external [3, p. 786].

It is important to add one more to the above arguments – regulatory. The priority direction of Ukraine's foreign policy is the process of its integration into the European Union, within the framework of which our country is obliged to harmonize its legislative base with the European one, including in the context of introducing the principles of sustainable development. The provisions of the current Strategy for Sustainable Development «Ukraine – 2030» provide for the implementation of the program for the popularization of Ukraine in the world and the promotion of its interests in the global information space as one of the top priorities. Therefore, according to the strategy, our country will focus on creating a positive image of the whole country and its administrative and territorial elements. These theses were continued in the coordinating the development strategies of regions, cities and territorial communities in order to ensure a harmonious combination of national, regional and local interests (within the framework of operational goal 4.3. items inclusive, safe, resilient and balanced), which emphasizes the need to implement the positioning process into the system of regional and local government.

It is important to note that regions and their communities will not be able to implement all 17 global and national sustainable development goals in their main documents – development strategies, given the fact that some of the goals appear more relevant at the national level [4, p. 108]. However, specific priorities for sustainable development of communities are determined based on an analysis of current problems within the framework of the classical triad of components: economic, social, environmental, characteristic of each administrative-territorial unit of the first level. Therefore, due to the lack of analytical studies in Ukraine related to substantiating the mechanisms and steps for forming a positive image of regions and other local territories, it is extremely important to develop the main parameters by which each unit can effectively position itself both in the internal and external environment.

Considering the fact that positioning is the development and creation of an area image, it takes a worthy place in the minds of stakeholders, which differs from the state of competing territories. It is obvious that the positioning parameters should be understandable to all stakeholders

and at the same time providing opportunities for a specific community to become better or unique in some area of life. Taking into account the context of sustainable development, it is logical to assume that the most significant parameters for regional and local positioning should be reflected in the context of the economic, social and environmental components. The importance of determining the parameters of the positioning of local territories of Ukraine can become the quintessence of this process and create their positive image both in the internal and external environment. The concept of sustainable development and practical experience in strategic planning of regional and local development prove the need to combine the parameters of economic, social and environmental components as interrelated and complementary elements of life, requires further fundamental research.

### **References:**

1. Florek M., Insch A. Learning to co-create the city brand experience. *Journal of International Studies*. 2020. № 13(2). P. 163–177. DOI: <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2020/13-2/12>.
2. Hamim O.F., Aninda S.S., Hoque M.S. Suitability of pavement type for developing countries from an economic perspective-using life cycle cost analysis. *International Journal of Pavement Research and Technology*. 2021. Vol. 14. P. 259–266. DOI: <https://doi.org/10.1007/s42947-020-0107-z>.
3. Siryk Z., Popadynets N., Pityulych M. et al. Decentralization of local self-government under the conditions of administrative-territorial reform in Ukraine. *Accounting*. 2021. Vol. 7. No. 4. P. 781–790. DOI: <https://doi.org/10.5267/j.ac.2021.2.006>.
4. Budnikevich I., Kolomytseva O., Krupenna I. et al. Positioning of the Amalgamated Territorial Communities of Ukraine through the Sustainable Development in the Conditions of Military Actions. *Problemy Ekorozwoju*. 2020. Vol. 16 (1). P. 103–112. DOI: <https://doi.org/10.35784/pe.2021.1.11>.

## **СЕКЦІЯ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Аксьонова С. Ю.**

провідний науковий співробітник

**Черепанський М. Ф.**

головний економіст

*Інститут демографії та соціальних досліджень  
імені М. В. Птухи  
м. Київ, Україна*

### **ДОСЛІДЖЕННЯ НАРОДЖУВАНOSTІ У МІСТАХ: ПРОБЛЕМИ, ОСОБЛИВОСТІ, ПЕРСПЕКТИВИ**

Усі існуючі на сьогодні дослідження демографічних процесів у містах різного типу показують доволі істотні відмінності у них перебігу цих процесів. На жаль, в Україні демографічне вивчення різних за величиною і виконуваними функціями міст не має систематичності та регулярності. Найчастіше у аналітичних і наукових роботах обмежуються розглядом динаміки демографічних процесів у міських поселеннях (в загальній сукупності великих, середніх, малих міст і селищ міського типу) і у сільській місцевості. Втім, важливість з'ясування змін і тенденцій розвитку шлюбності, розлучуваності, народжуваності у різних містах є беззаперечною, оскільки допомагає зрозуміти, які зміни є універсальними для усіх поселень, які зміни відбуваються під впливом урбанізації, а які процеси є специфічними, притаманними лише окремим містам. В решті решт такі знання необхідні для розробки соціальної політики міста чи регіону.

Інтерес до поглибленого вивчення демографічних процесів, зокрема народжуваності, у містах різного типу стримується багатьма факторами, серед яких виокремлюються наступні.

1. Проблема недостатності статистичних даних для проведення всебічного аналізу народжуваності у містах. Державною службою



статистики України розроблено форму Н1 «Розподіл живонароджених за віком та шлюбним станом матері», в якій надається інформація щодо новонароджених не тільки по кожній області чи кожному адміністративному району області, але й за окремими містами і селищами міського типу. Однак дані згруповані за п'ятирічними групами жінок, що впливає на точність розрахунків сумарного показника народжуваності, середнього віку матері при народженні дитини; відсутність інформації щодо черговості народження, зокрема першої, не дозволяє розрахувати середній вік матері при народженні первістка. Необхідно зауважити, що попри недостатньої різноманітності інформації щодо народжених, остання в нашій країні є доволі достовірною. А от достовірність інформації щодо чисельності населення за віковими групами, зважаючи на ту обставину, що останній повномасштабний перепис в Україні був проведений ще у 2001 р., тобто два десятиріччя тому, а з кожним роком може зростати похибка оцінки чисельності населення, викликає вагомні сумніви. Похибка оцінки статевовікової структури населення по окремих поселеннях може підвищуватися ще й через збільшення кількості міграційних процесів у останнє п'ятиріччя, певна частина яких залишається не зареєстрованими. Низку проблем із статистичною інформацією при вивченні народжуваності у містах різного типу доповнює й той факт, що статистичні збірники надають інформацію про розподіл постійного населення за статтю та віком лише по містах з чисельністю населення понад 100 тисяч. Отож, проаналізувати відносні показники народжуваності є можливість лише по великим і надвеликим містам.

2. Згадувану раніше проблему повноти врахування міграційних процесів у розрахунках чисельності населення в різних містах можна розглянути як окреме питання, одна частина якого стосується механізмів реєстрації переселенців, в тому числі внутрішньо переміщених осіб, а друга частина охоплює особливості репродуктивної поведінки корінних городян і мігрантів. На жаль, інформацію про термін проживання у місті, що досліджується, та стосовно регіону і типу поселення попереднього проживання у випадках міграції можна отримати лише за допомогою спеціальних вибіркового соціально-демографічних обстежень, які дуже зрідка

проводяться у масштабі всієї країни з дотриманням вимог репрезентативності даних. Втім, існує значна варіативність у показниках народжуваності мігрантів в залежності від соціально-економічних умов районів вибуття і прибуття. Зазначимо, що державною статистикою передбачена форма Н4 «Розподіл живонароджених за громадянством батька та матері» у розрізі поселень різного типу. Ця характеристика народжуваності є вельми цікавою, але вона не висвітлює особливості народжуваності у громадян інших країн залежно від періоду їх проживання в Україні. До того ж у 2019 р. у нашій країні майже 93% дітей народилися у сім'ях, де як матір, так і батько, були громадянами України, у міських поселеннях ця частка становила – 91,4%. Якщо ж розглядати виключно громадянство матері, то 98,3% дітей народилися у громадянок України, 0,7% у жінок із громадянством у країнах СНД, 0,6% – із громадянством у країнах Далекого зарубіжжя. Як правило, дітородна активність мігрантів із сільської місцевості у міста незалежно від тривалості їх перебування у містах перевищує ту, що притаманна корінним городянам.

3. Наступною особливістю досліджень народжуваності у містах є зростаючий вплив допоміжних репродуктивних технологій. В Україні працює близько 50 клінік по лікуванню безпліддя методиками допоміжних репродуктивних технологій, з яких 5 клінік – державні [1]. Такі клініки розташовані у великих містах, а у метрополісах (Київ, Харків, Львів, Одеса, Дніпро) – існує навіть декілька лікувально-профілактичних закладів, що займаються лікуванням безпліддя методами допоміжних репродуктивних технологій (зокрема, у складанні звітів за звітний 2018/2019 рік приймали участь 18 закладів м. Києва). Після розпочатих у 2018 р. лікувальних циклів за допомогою допоміжних репродуктивних технологій народилося живими 8708 немовлят [2]. Безперечно, порівняно із загальною чисельністю народжених частка таких народжень є невеликою. І все ж таки, чисельність дітей, народжених з використанням допоміжних репродуктивних технологій невпинно зростає, і, якщо у 2016 р. їх частка досягала майже 1,6% загальної сукупності живонароджених [3, с. 88], то у 2018 р. вже близько 2,5%. До того ж, якщо зважувати на ту обставину, що основними клієнтами закладів, що займаються лікуванням

безпліддя методами допоміжних репродуктивних технологій, здебільшого є мешканці міст, де вони розташовані, то частка підвищується до 10%.

4. Місто, особливо велике місто, як простір повсякденних практик є вельми суперечливим і неоднозначним [4], а дітородні установки і плани в ньому формуються на тлі парадоксальності багатьох урбаністичних процесів. Міське середовище одночасно сприяє формуванню у його мешканців протилежних за суттю бажань: бути такими ж як інші городяни з їхнього оточення, але при цьому виокремлюватися, бути помітними серед них. Парадоксальність полягає ще й у тому, що як бажання бути подібним до інших, так й прагнення виділятися, вимагають докладання чималих зусиль і ресурсів (грошових, часових, соціальних тощо). Незалежність індивіда у великому місті можна розглядати як цінне придбання, але водночас він позбавляється сили «великої родини», коли можна розраховувати на реальну, тривалу і безкоштовну допомогу і не почуватися самотнім і беззахисним. Як правило, міста приваблюють тим, що забезпечують комфортніші умови для життєдіяльності, але у дійсності у великих містах ритм життя часто буває бурхливим і виснажливим. На рівні буденних практик у міських поселеннях існує чимало шляхів полегшення догляду і виховання дітей, але вартість цих послуг часто вимагає від індивіда докладати ще більше зусиль, щоб отримати доступ до них. Також необхідно враховувати, що розвиток великих міст і метрополісів неодмінно сприятиме посиленню глокалізації – процесу економічного, соціального і культурного розвитку, який характеризується співіснуванням різноспрямованих тенденцій – на тлі глобалізації замість очікуваного зникнення регіональних відмінностей, відбувається їх збереження і посилення [5].

5. При дослідженні народжуваності у містах необхідно усвідомлювати й те, що нерідко неможливо відокремити вплив одного чинника від іншого. Чим більше місто, тим більше факторів здатні впливати на народжуваність. Можна припустити наявність у великих містах синергетичного ефекту дії багатьох факторів на репродуктивну поведінку і динаміку народжуваності. Так, тривалий час у народжуваності спостерігалася доволі стійка законо-

мірність, коли рівень народжуваності жінок у великих містах був нижчий, ніж у середньому по міських поселеннях, а у останніх рівень народжуваності суттєво поступався показнику у сільській місцевості. Така закономірність пояснювалася тим, що зазвичай жінки у великих містах мають вищий рівень освіти, зайняті професійною діяльністю, більше заробляють, націлені на кар'єрне зростання, більше обізнані щодо різних видів контрацепції та мають більший вибір і доступ до контрацептивів. Серед освічених людей більше поширена практика відкладання народження дитини на старший вік і малодітність. За цих обставин, важко вказати, що саме зумовлює зниження народжуваності: міське середовище з прийнятими репродуктивними нормами, напруженість життя у великому місті, чи високий рівень освіти, кар'єрні можливості тощо.

Проблеми і особливості дослідження народжуваності у містах, особливо великих містах і метрополісах, не обмежуються названими, їх коло значно ширше. Водночас ці проблеми відкривають нові напрямки досліджень, формують нові виклики для наукового осмислення, що актуалізується у розробках завдань регулювання соціально-економічних процесів у напрямку створення сприятливого середовища для оптимізації демографічного розвитку у великих містах і метрополісах.

### **Література:**

1. ДЗ «Прикарпатський центр репродукції людини». URL: <https://eco-if.com.ua/pro-kliniku> (дата звернення: 05.04.2021).
2. Інформаційно-статистичний довідник про допоміжні репродуктивні технології в Україні. ДЗ «Центр медичної статистики Міністерства охорони здоров'я України». Київ, 2020. С. 24
3. Думанська В.П. Внесок новітніх репродуктивних технологій у народжуваність в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 2. С. 82–93. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse\\_2018\\_2\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2018_2_8).
4. Заборова Е.Н. Человек в пространстве крупного города. *Дискуссия*. 2012. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chelovek-v-prostranstve-krupnogo-goroda> (дата звернення: 19.08.2020).
5. Степаненко А.В., Омельченко А.А. Міські агломерації як форма сучасного світового процесу урбанізації. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. 2019. № 3. С. 184–192.

**Дідківська О. Г.**

кандидат економічних наук, науковий співробітник

*Інститут демографії та соціальних досліджень*

*імені М. В. Птухи*

*Національної академії наук України*

*м. Київ, Україна*

## **ЕКО-ІННОВАЦІЇ, ЇХ ЗНАЧЕННЯ ТА НАПРЯМКИ ВПРОВАДЖЕННЯ**

У зв'язку зі зростаючим навантаженням на екосистему планети першочергового значення для сталого розвитку світової спільноти набувають екологічні інновації, які визначають як нові технології, спрямовані на збереження ресурсів планети та забезпечення екологічної безпеки. Виділяють два типи екологічних інновацій. Інновації першого роду спрямовані на залучення у виробництво високоефективного використання природних продуктивних сил й природних ресурсів та раціональне природокористування. Мета екологічних інновацій другого роду – посилення заходів щодо запобігання забрудненню навколишнього середовища.

Еко-інновації – це широка концепція, яка об'єднує великий прошарок інновацій в різних сферах людської діяльності, впроваджуючи нову або покращену продукцію, послугу чи організаційні зміни, що зменшують негативний вплив людської діяльності на природне середовище. Експерти Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (Organisation for Economic Co-operation and Development) підкреслюють, що єдиного визначення еко-інновацій не існує, але є консенсус щодо природи еко-інновацій[1, с. 5]:

– це інновації, які цілеспрямовані на значне зменшення чи попередження впливу на навколишнє середовище або їх результат значно зменшує або попереджає вплив незалежно від того, передбачався такий вплив чи ні;

– інновації, що мають широке охоплення та мають вплив на продукти, процеси, методи збуту, сферу управління, та можуть бути як технологічними, так і нетехнологічними за своїм характером;

– еко-інновації приймають різні форми: прирістні інновації, адаптивні (покращуючи) інновації, радикальні (базисні) інновації.

Від екологічної економіки очікується отримання подвійного виграшу від більш тісної взаємодії економічної та природної підсистем, яка у кінцевому підсумку має супроводжуватися долученням більш широких верств населення до результатів економічного зростання (інклюзивний розвиток):

1) економічне зростання має забезпечуватися при менш інтенсивному споживанні ресурсів в усіх секторах економіки;

2) екологічно безпечні технології та інновації забезпечують суттєве підвищення ефективності використання ресурсів та продуктивності праці;

3) головну роль грає державна політика розвитку «зелених» видів діяльності та інфраструктури, поширення екологічних стандартів, використання податково-бюджетних і цінових інструментів впливу на процеси виробництва та споживання;

4) зростання доходів і зайнятості забезпечується державними і приватними інвестиціями у ті види діяльності, що сприяють зменшенню викидів та відходів, підвищують ефективність використання первинних ресурсів [2, с. 10].

Позитивний вплив еко-інновацій поширюється не тільки на природне середовище, але й на такі сфери як економіка, політика, суспільство. Цей факт пояснюється багатограним характером еко-інновацій.

Вплив еко-інновацій на розвиток економіки, суспільство і політику держав набирає вагомого значення на різних етапах: від впровадження простих технічних рішень на кінцевій стадії виробництва товарів чи продукції до значно складніших системних завдань, щодо енергоефективності виробництва та споживання, враховуючи використані матеріали та утворення нових організаційних структур, та зміни способу життя людей [3].

Сегмент світового ринку екологічних технологій складає близько 1000 млрд. євро в рік, являючись вже сьогодні важливим чинником розвитку світової економіки. 45% цього сегменту займають технологічні рішення в галузі енергозбереження. Економічне зростання сегменту ринку екологічних технологій

складає близько 5,4% в рік і за оцінками експертів до 2020 р. складатиме 2200 млрд. євро в рік [4].

Європейські країни надають перевагу нетехнологічним інноваціям, які впливають на створення та розвиток наукових ідей, підходів і пов'язані із змінами в організації ринків екологічних товарів, створення еко-індустріальних парків, систем переробки відходів.

Створення еко-інноваційних технологій в Україні є пріоритетними напрямками як для держави так і для бізнесу. На екологічні технології припадає близько 30% від загальної кількості технологій, створених в Україні, за такими під напрямками [2, с. 80]:

- впровадження енергоефективного обладнання;
- заміна застарілого електротехнічного обладнання на сучасне енергозберігаюче;
- впровадження технології та обладнання високоефективного нагрівання у металургійній промисловості, машинобудуванні, будівельній галузі з використанням альтернативних джерел енергії;
- впровадження енергозберігаючих технологій в металургійній та хімічній промисловості;
- впровадження енергоефективних двигунів та електроприводів для базових галузей економіки. Проте, впроваджуються лише 1% від загальної кількості еко-інновацій.

Таким чином, екологічні інновації не лише спрямовані на збереження навколишнього середовища, але й розглядаються як важливий напрямок економічного зростання за рахунок покращення кількості та якості природних ресурсів та технологій виробництва.

### **Література:**

1. ОЭСР. Возможности содействия эко-инновациям в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии: уроки из международной практики. Краткий обзорный отчет. 24–25 сентября 2012 г. Осло, Норвегия. – ENV/EPOC/EAP(2012)9.– Режим доступа: [www.oecd.org](http://www.oecd.org). – С. 5. – 32 с.
2. Мусіна Л.А. Інновації та технології для розвитку зеленої ресурсоефективної економіки України / Л.А. Мусіна, Т.К. Кваша : монографія. – Київ : УкрІНТЕІ, 2017. – С. 10.

3. Kemp R. From end-of-pipe to system innovation. Paper for DRUID Summer Conference, June 17–19, 2009, Copenhagen. Revised version of 29 June, 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.merit.unu.edu>.
4. Umweltpolitische Innovations und Wachstumsmärkte aus Sicht der Unternehmen. – Berlin: Umweltbundesamt, 2007. – 257 p. ISSN 1865-0538.

**Маршавін Ю. М.**

професор кафедри

управління персоналом та економіки праці

**Шевчук О. В.**

старший викладач кафедри

управління персоналом та економіки праці

*Київський національний економічний університет*

*м. Київ, Україна*

## **ПЕРЕЗАВАНТАЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК ПЛАТФОРМА ПОДОЛАННЯ ЗАНЕПАДУ СФЕРИ ЗАЙНЯТОСТІ**

Останнє десятиліття в Україні має місце перманентна криза сфери зайнятості. Абсолютно невиправдано це пояснювати лише необхідністю витратити значні ресурси на ведення бойових дій на Сході України і подолання пандемії коронавірусу. Джерела занепаду сфери зайнятості перш за все полягають у низькому рівні реальної зарплати, розмір якої при вимірі в євро багато років залишається одним із найменших в Європі. Саме жебрацька зарплата у більшості працівників спричиняє ланцюгову реакцію негативного впливу на основні компоненти ринку праці. По-перше, ідеться про відтік економічно активного населення у тіньовий сектор, який за експертними оцінками складає біля 40–45% загальної чисельності зайнятих; навіть у великих компаніях понад 30% працівників не оформлені офіційно [1]. По-друге, набула небачених масштабів зовнішня трудова міграція: кількість осіб, працюючих за кордоном, в еквіваленті повної зайнятості, перевищує



2 млн. осіб [2]. І тут не варто розчулюватися сотнями мільйонів доларів, що надходять від трудових мігрантів в Україну, тим більш називати їх «інвестиціями». Вони витрачаються в основному на дорогі автомобілі, відпочинок за кордоном, будівництво приватних будинків з використанням переважно імпортованих матеріалів, обладнання і меблів. І лише невелика частина цих коштів використовується на придбання вітчизняних товарів і послуг, що сприяє створенню робочих місць в Україні. На наше переконання, експорт робочої сили є найменш ефективним видом експорту, особливо у контексті його впливу на вітчизняний ринок праці.

По-третє, низька зарплата спричиняє наростання трудової пасивності серед населення: кількість працездатних осіб, які не мають роботи і не шукають її (так звані «зневірені»), перевищила 6 млн., а чисельність безробітних, визначених за методологією Міжнародної організації праці, багато років коливається біля 1,5–2-х млн. осіб [3, с. 50]. Як наслідок, має місце вкрай низький рівень зайнятості населення, який хоча у 2019 р. трохи зріс, але склав лише 58,2% [3, с. 55] від чисельності населення віком 15–70 років, що значно нижче не тільки рівня в ЄС, але й на 10–15 відсоткових пунктів менше, ніж в Азербайджані, Латвії, Естонії, Казахстані. Сучасна криза ринку праці обумовлена також занепадом системи робочих місць, переважанням у складі основного капіталу обладнання 30–40-річної давнини при критичному зносі капітальних засобів у 57% [3, с. 235].

Подолання кризи сфери зайнятості вимагає здійснення комплексу макроекономічних та інституціональних заходів, посилення їх координації між собою. У межах хрестоматійних положень економічних теорій добре відомий зв'язок між сферою зайнятості і сукупним попитом, однією із складових якого є чистий експорт (різниця між експортом і імпортом). Експорт товарів і послуг, по-перше, доповнює внутрішній попит на вітчизняні товари, а звідси – сприяє збереженню існуючих і створенню нових робочих місць; по-друге, його зростання викликає потребу в додатковій робочій силі, що впливає на підвищення рівня зайнятості, удосконалення її структури.

Величина чистого експорту визначається багатьма факторами технологічного, правового, інституціонального, політичного

змісту. Але у межах теми цих тез ми аналізуватиме зовнішньо-економічну стратегію як платформу подолання занепаду сфери зайнятості. З врахуванням конституційної норми і переважання у суспільстві думки щодо бажаності і неминучості вступу України в Євросоюз, не занурюючись у політичну і гуманітарну складові цього доленосного кроку, зауважимо: якщо не будуть прийняті певні запобіжні заходи, то як мінімум на першому етапі, це може серйозно поглибити кризу сфери зайнятості. Тривалість цього етапу складно спрогнозувати, оскільки вона визначається періодом повної модернізації економіки на засадах 6–7-го технологічних укладів і пануванням «Індустрії 4.0», що може тривати 10 і більше років поки економіка настане конкурентоспроможною.

У цьому контексті для мінімізації помилок треба врахувати уроки нашого вступу в Світову організацію торгівлі (СОТ) у травні 2008 р. За минулий період ми повною мірою відчули переваги і недоліки повномасштабної інтеграції. Вітчизняні політики і окремі економісти вважали, що у перспективі членство у СОТ має підвищити конкурентоспроможність товарів, що виробляються в Україні, а відтак, підвищити обсяг експорту на всесвітніх ринках. Окрім того, сподівалися на зростання якості українських товарів, зміцнення позицій національних виробників на внутрішньому ринку, що в кінцевому рахунку мало б покращити ситуацію на ринку праці. Але за минули 10–12 років отримані протилежні результати. Несприятливі умови членства в СОТ зробили наш національний ринок більш доступним для закордонних товарів і на тлі низької конкурентоспроможності українських товарів послабили наші експортні позиції, особливо щодо високотехнологічних виробів. Твердження сучасних високопосадовців про те, що членство в СОТ «стало важливим чинником та системним фактором забезпечення подальшого розвитку національної економіки, дало змогу вітчизняним експортерам отримати сприятливий недискримінаційний режим» [4], не відповідає фактичній ситуації. Відносно 2008 р. експорт товарів і послуг скоротився у 2009 р. на 39,7%, у 2010 р. – на 22,7%. Навіть у 2019 р. нам не вдалося досягти показників 2008 р.: річний експорт товарів і послуг за 11 років членства в МОП впав на 5266 млн. дол. США, або на 6,5% у порівнянні з 2008 р. [3, с. 361], що безперечно, спричинило

подальше загострення ситуації на ринку праці. Збільшення за зазначений період експорту у країни Центральної і Західної Європи (на 7,2 млрд. дол. США) не компенсувало його зменшення у РФ (на 10,2 млрд. дол. США). Наші експортери, втратив російські ринки, не змогли оперативно переключитися на інші, зокрема на надзвичайно ємні ринки Китаю, Індії, Індонезії, країн Латинської Америки. Зокрема, експорт товарів в Китай за обсягом не перебільшує експорт в Румунію, в Індонезію його розмір такий саме, як в Республіку Молдова, а експорт в Бразилію з її 210 млн. населенням менше, ніж в 30-мільйонну Гану. Причому, у вітчизняному експорті не просто переважає, а домінує первинна і проміжна продукція, збільшується частка продуктів рослинного походження, а питома вага машин, механізмів, електротехнічного обладнання знизилася до 8,9% [3, с. 361–362]. Імпорт товарів цієї групи перевищує експорт у 3 рази (13,3 млрд. проти 4,5 млрд. дол. США). Українською експортується продукція галузей машинобудування і металообробки, електроніки, а також легкої і переробної промисловості.

Лише через підвищення конкурентоспроможності продукції, посилення професіоналізму центральної влади, експортної активності суб'єктів господарювання та її спрямування перш за все на країни з високою ємністю ринків, посилення дво- і багатосторонніх економічних зв'язків цілком реально отримати переваги від інтеграції в глобальний економічний простір. Водночас зауважимо: позитивний ефект від зростання загального обсягу експорту має певні обмеження. Занадто висока частина надходжень від експорту у ВВП може посилити уразливість вітчизняної економіки і зайнятості населення від кон'юнктури світових ринків і обмінного курсу валют.

У контексті подолання занепаду сфери зайнятості треба кардинально змінити зовнішньоекономічну стратегію, рішуче відмовитися від концепції перетворення в аграрну супердержаву, яку нам допоміг сформувати і реалізувати колективний Захід. У новій соціоекономічній реальності розвиток вітчизняного ринку праці має базуватися насамперед на зростанні продуктивності праці, підвищенні її оплати, виробництві високотехнологічних товарів із значною часткою доданої вартості. Для отримання

переваг від інтеграції у внутрішній ринок ЄС нам необхідно зрозуміти, що головними перешкодами торгівлі з ЄС є не тільки імпорتنі квоти і тарифи, а й низька конкурентоспроможність наших товарів, їх невідповідність фітосанітарним вимогам. Стратегічного значення набуває вміння можновладців ув'язувати в один ланцюжок потреби ринку праці, наукові розробки нових інноваційних товарів, їх виробництво, модернізацію промисловості на основі 6 технологічного укладу, моніторинг кон'юнктури товарних ринків, маркетинг, митні процедури, створення за кордоном експортної інфраструктури і пошук надійних торгових партнерів. Необхідно розробити державні програми адаптації недостатньо конкурентоспроможних галузей економіки і підприємств до сучасних умов, а також імпортозаміщення, які мають ґрунтуватися на домінанті модернізації сфери зайнятості.

### **Література:**

1. Тіньова економіка в Україні. Результати дослідження 2019 р. (дата публікації 11.12.2019). URL: <http://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=897&page=8> (дата звернення: 27. 11. 2020).
2. Виступ Голови НБУ на Щорічній дослідницькій конференції Національного банку України та Національного банку Польщі «Ринок праці та монетарна політика» (дата публікації 16.05.2018). URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/vistup-golovi-nbu-schorichniy-doslidnitskiy-konferentsiyi-natsionalnogo-banku-ukrayini-ta-natsionalnogo-banku-polschi-rinok-pratsi-ta-monetarna-politika> (дата звернення: 28.11.2020).
3. Статистичний щорічник України за 2019 рік / за ред. І.Є. Вернера. – Київ: Державна служба статистики України, 2020. – 463 с.
4. Україна в СОТ 10 років: аналітична записка Департаменту доступу до ринків та взаємодії з СОТ Міністерства розвитку економіки, торгівлі і сільського господарства України (дата публікації 16.05.2018). URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=00055263-dcbf-405e-8d71-c7da7abaa3c9&title=UkraineVSo10-Rokiv> (дата звернення: 2.12.2020).

**Самборська О. Ю.**

доцент кафедри адміністративного менеджменту  
та альтернативних джерел енергії

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

## **ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ**

Перехід до ринкових відносин і відповідні структурні зміни в економіці вплинули на формування доходів населення, їх використання та систему розподілу. Найбільшу питому вагу у структурі грошових доходів населення становить оплата праці, частка якої за останні роки дещо зменшилася. Спад виробництва у процесі ринкової трансформації і, як наслідок, вимушена неповна зайнятість громадян та високий відсоток безробіття працездатного населення, відсутність важелів впливу на регулювання процесу розшарування доходів населення призвели до зниження рівня життя, поширення тіні грошових доходів громадян, приховування їх від оподаткування. Економічне зростання країни або часткове спадання спостерігається з року в рік, і на пряму залежить від доходів населення та їх купівельної спроможності.

Ще в XVII столітті Петті першим висловив ідею про те, що люди з їхніми виробничими здібностями являють собою багатство, і включив корисні властивості та здібності людини в їх грошовій оцінці до поняття капітал: «Представляється розумним, щоб те, що ми називаємо багатством, майном або запасом країни і що є результатом колишньої або минулої праці, не вважалося б чимось відмінним від живих діючих сил, а оцінювалося б однаково» [5, с. 168]. Ідеї залежності доходів працівників, підприємства та суспільства від знань, навичок та здібностей людей висловив Сміт: «Зростання продуктивності корисної праці залежить передусім від підвищення вправності та вміння працівника, а потім від покращення машин та інструментів, за допомогою яких він працює»; «...набуття таких здібностей, а також утримання їх власника протягом його виховання, навчання або учнівства завжди вимагає дійсних витрат, які є основним капіталом, який мов би реалізується

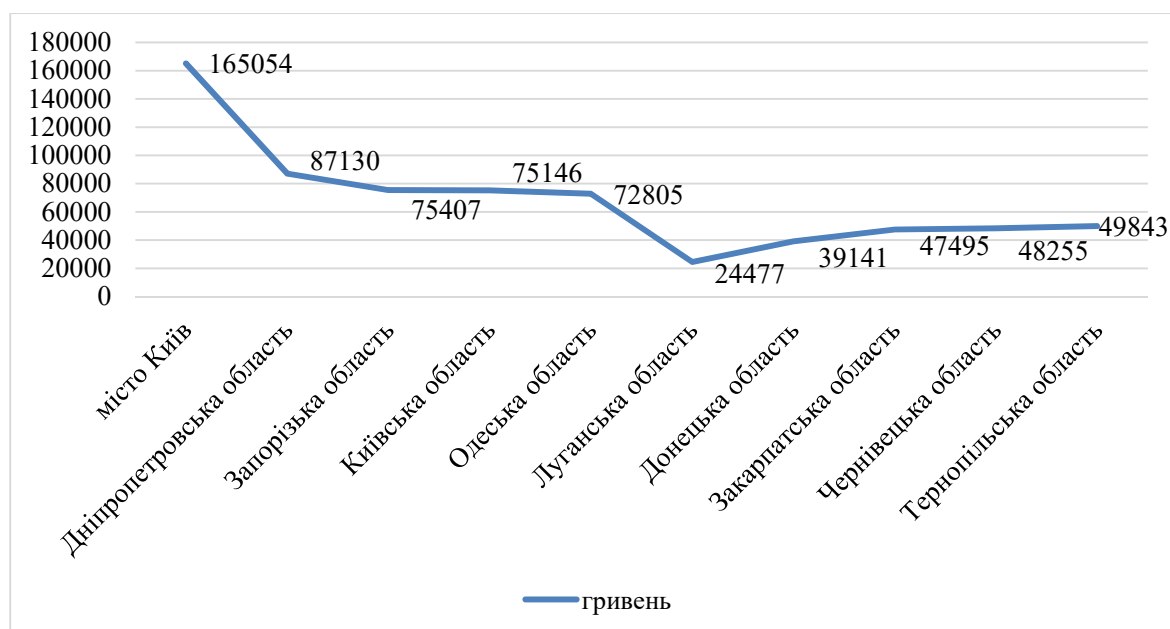
в його особистості. Ці здібності... разом з тим стають частиною багатства всього суспільства...» [1, с. 208].

Категорію «дохід» визначив Кейнс у книзі «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» він вказував на труднощі, які найбільше заважали її написанню.

У «Словнику сучасної економічної теорії Макміллана» дохід визначається як кількість грошей або послуг, одержаних приватною особою, корпорацією або економікою за певний період. Близьким є визначення, наведене у «Тлумачному словнику української мови»:

«Доход – гроші або матеріальні цінності, одержувані державою, торгово-промисловою установою, приватною особою в результаті якої-небудь діяльності».

Показником, що характеризує соціальний розвиток, є дохід в розрахунку на одну особу. За минулий рік (2019) у Вінницькій області дохід у розрахунку на одну особу становив 64 729 гривні, а середня зарплата (9 299 гривень) штатного працівника була нижчою середньою в Україні. Відтак, по Україні у 2019 році наявний дохід у розрахунку на одну особу склав 67 528 гривень, а середня зарплата штатних працівників сягає 10 497 гривень.



**Рис. 1. Рейтинг міст України за розміром доходу на одну особу у 2019 році**

Перше місце у рейтингу регіонів у 2019 році за розміром доходу на одну особу займає Київ і становить 165 054 гривні, останнє – Луганська область, без врахування даних з окупованих територій – 24 477 гривні. В столиці штатний працівник отримує в середньому 15 776 гривні – це найвищий показник зарплати в Україні. Вінниця на десятому місці рейтингу з наявним доходом у сумі 64 729 гривні. За чисельністю населення Вінницька область обіймає позицію між Полтавською і Запорізькою, хоча за площею менша за них.

За кількістю населення Київ посідає третю сходинку, після Донецької і Дніпропетровської областей за даними Державної статистики України у 2019 році. Дохід у Дніпропетровській області в розрахунку на особу становить 87 130 гривень. Середня заробітна плата у Дніпропетровській області входить в п'ятірку лідерів по Україні, складає 10 751 гривень станом на 2019 рік. За площею область друга за величиною, після Одеської, та друга за середньою чисельністю населення у 2019 році.

У Запорізькій області дохід у розрахунку на одну особу складає 75 407 гривень. За розміром середньої заробітної плати штатним працівникам Запорізька область на п'ятому місці у розмірі 10 480 гривень. За площею і чисельністю населення область на 9 місці.

Київська область має дохід у розрахунку на одну особу: 75 146 гривень. Середньомісячна зарплата по області входить в трійку лідерів – 11 003 гривні. За площею та чисельністю населення Київська область на одну сходинку вище Запорізької області.

Найбільша за площею територія країни 33 310 км<sup>2</sup> Одеська область, а за чисельністю населення розташована на шостому місці в Україні. Дохід у на одну особу – 72 805 гривень, середньомісячна зарплата Одещини 9 246 гривні за даними 2019 року і це менше, ніж у Львівській, Полтавській та Миколаївській областях. Втім, близька до середньої зарплати Закарпатської області у розмірі 9,2 тис. грн.

Близько одного мільйона українців залишають країну у пошуках кращого життя та більш оплачуваної роботи за кордоном. Мігранти перераховують в Україну приблизно 10 млрд. дол. США, що 9% від ВВП України. За останні роки, мігрують з України

назавжди 300–350 тис. людей працездатного віку, (табл. 1) причина одна: низька вартість людського капіталу [7].

Як правило, людський капітал країни має складати в 10 разів більше його ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС). У 2019 році ВВП на душу населення за ПКС в Україні становить близько 8 тис. дол. США, отже, середня ціна людського капіталу одного українця 80 тис. дол. США. Для порівняння, середня ціна одного американця сягає 700 тис. дол. США. Варто зазначити, що середня вартість людського капіталу молодих українців віком 15–24 роки дорівнює – 160 тис. дол. США, а людей пенсійного віку 55–59 років дорівнює – 40 тис. дол. США.

Таблиця 1

**Міграційний рух населення країни у 2018 році, (осіб)**

Назва області	Кількість прибулих	Кількість вибулих	Міграційний приріст, скорочення (-,+)
Україна	525747	515250	10497
Вінницька	19017	22238	-3221
Житомирська	18289	19409	-1120
Тернопільська	19694	19973	-279
м. Київ	45010	34749	10261
Хмельницька	22738	23227	-489
Львівська	31704	30413	1291
Київська	48201	25989	22212
Харківська	44576	40911	3665
Одеська	30850	25606	5244
Рівненська	18665	20519	-1854
Дніпропетровська	34449	32237	2212
Волинська	14348	14818	-470

Джерело: [8]

Українець працездатного віку створює в країні за рік близько 8 тис. дол. ВВП, якщо він мігрує, то втрати України будуть відповідно – 8 тис. дол. США. Зараз іммігрують 300 тис. українців в рік, то можна підрахувати економічні втрати України у розмірі 2,4 млрд. доларів, що становлять більше 2% ВВП країни. Один український працівник створює, у Польщі 26 тис. дол. ВВП країни



в рік, якщо мігрантів приблизно 1 млн. осіб то вони щорічно формують 5% ВВП країни, а це приблизно – 26 млрд. дол. США на рік [6].

Наразі спостерігаємо економічне зростання України, темп зміни сягає 3% – це фактично показник відставання, оскільки для економічного підняття потрібно показник на рівні 10%. На основі швидкого зростання ВВП країни, буде збільшуватись середня заробітна плата, створювати високопродуктивні робочі місця, зросте добробут та доходи кожного громадянина, за таких умов українська міграція буде суттєво зменшуватися і в 2023 році на ринку праці можлива рівновага. Економічну рівновагу можна відновити на рівні 1990 року за рахунок розвитку переробної промисловості, та збільшення експорту готової продукції.

Операційною програмою яка була частиною «Стратегія «Європа–2020»: у центрі – людина» головною метою визначено підвищення рівня і якості життя населення, до пріоритетів віднесено наступне: зростання конкурентоспроможності та використання інновацій в економіці, зростання рівня зайнятості, розвиток людського та соціального капіталу, інвестиції у освіту та інфраструктуру освітньої сфери, промоція професійної мобільності працюючих, підвищення якості освітніх послуг відповідно до потреб ринку праці, здійснення ефективної міграційної політики.

Для підвищення рівня та якості життя необхідним є збільшення оплати праці та її індексація відповідно до ефективності праці. Забезпечення підтримки купівельної спроможності населення через індексацію його грошових доходів.

У сфері соціального захисту варто впровадити справедливі принципи нарахування пенсій залежно від стажу та виробітку, довести мінімальний розмір пенсії до рівня реального прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб. Надання грошової допомоги безробітним на період втрати роботи.

### **Література:**

1. Лупенко Ю.О., Малік М.Ю., Шпикуляк О.Г. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України проблеми та перспективи. Колективна монографія. Київ. ННЦ «Інститут аграрної економіки». 2014. С. 516.

2. List F. Nacionalnaja sistema politicheskoj jekonomii. Kyiv. SPb. A. Je. Martens.1891.
3. Marks K., Engels F. Sochinenija. 2-e izd. Moscow. Gosudarstvennoe izdatelstvo politicheskoj literatury. 1960.
4. Marshall A. Principy jekonomicheskoj nauki. Moscow. Progres. 1993.
5. Petti U. Jekonomicheskie i statisticheskie raboty. Moscow. Socjekizdat. 1940.
6. Самборська О.Ю. Людський капітал як фактор економічного зростання. *Економіка АПК*. № 6. 2019. Київ. С. 64–71.
7. Шпикуляк О.Г., Малік М.Ю. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект. Монографія. Київ. ННЦ «Інститут аграрної економіки». 2005. С. 370.
8. Державна служба статистики України. Офіційна сторінка. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Безкровний О. В.**

доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування

**Арестов О. О.**

здобувач наукового ступеня доктора філософії

**Довгаль О. Ю.**

здобувач наукового ступеня доктора філософії

*Полтавський державний аграрний університет  
м. Полтава, Україна*

### **ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: СУТНІСТЬ, СУЧАСНІ РЕАЛІЇ СПРАВЛІННЯ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ**

На сьогоднішній день загальновизнаним є той факт, що податок на додану вартість (далі ПДВ) в Україні – це один з найбільш ефективних інструментів у механізмі формування доходів державного бюджету. Це підтверджується тим, що він є податком на споживання, і кінцевий споживач виступає його платником. Одночасно ПДВ є найголовнішим податком тіньового сектора економіки у зв'язку з недосконалістю нормативно-правових актів, що проявляється в ухиленні від сплати ПДВ, незаконному відшкодуванні його масштабних сум з державного бюджету, значній кількості зловживань платників податків при користуванні пільгами і формуванні податкового кредиту, що є досить обтяжливими для бюджету. З урахуванням зазначеного налагодження системи ефективного податкового менеджменту в даній сфері податкових відносин є головною метою діяльності органів державної влади й місцевого самоврядування, що здійснюють організацію, облік та контроль сплати цього податку.

В Україні, як зазначає О. Воронкова, податок на додану вартість був введений в дію 1 січня 1992 року Законом «Про

податок на добавлену вартість» від 20.12.1991 р. Закон діяв лише до червня 1993 року – і був замінений декретом КМУ «Про податок на добавлену вартість» від 26.12.1992 р. Згодом, 03.04.1997 р. було прийнято Закон України «Про податок на додану вартість», він набув чинності 01.07.1997 р. У наш час цей закон втратив чинність на підставі нового Податкового Кодексу України, введеного в дію з початку 2011 р. [3].

Той факт, що серед усіх податків ПДВ є лідером за кількістю змін, що вносяться до законодавчих актів, які визначають порядок його застосування обумовлює необхідність проведення заходів планування та прогнозування надходжень від цього податку. Податкове планування являє собою процес розроблення податкового плану, а податкове прогнозування в цілому необхідне для збалансованого розвитку економіки. Обґрунтована система податкового планування підприємства здатна достатньою мірою мінімізувати ризики, що виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності і визначає собою призначення податкового менеджменту ПДВ.

Сучасна практика функціонування ПДВ, на думку О. Червінської, свідчить, що його вплив на діяльність суб'єктів підприємництва проявляється у двох напрямках. Згідно з першим – через формування цін на продукцію (товари), роботи і послуги, що обкладаються ПДВ, який включається в їхню ціну. Переваги другого напрямку впливу ПДВ, пов'язаного з іммобілізацією грошових коштів на сплату цього податку, і заслуговує на увагу з огляду на такі обставини:

- по-перше, платниками ПДВ є велика кількість суб'єктів підприємницької діяльності, у яких виникає іммобілізація грошових коштів на сплату ПДВ;

- по-друге, така іммобілізація негативно впливає на фінансові результати;

- по-третє, вивчення причин, термінів іммобілізації грошових коштів на сплату ПДВ надасть можливість вживати заходів, спрямованих на запобігання такій іммобілізації, скорочення її обсягів і термінів, що позитивно впливатиме на діяльність суб'єктів підприємництва [5].

Переслідуючи мету удосконалення податкового менеджменту сплати ПДВ, зменшення податкової заборгованості, а також іммобілізації грошових коштів суб'єктів підприємництва, за твердженням Л. Бойко, на його сплату необхідно вдосконалювати податкове планування на макрорівні [2]. Воно може здійснюватися шляхом складання бюджету з ПДВ, який має включати зазначені показники: 1) сплачений ПДВ у ціні придбаних товарно-матеріальних цінностей і послуг (прихований вхідний ПДВ); 2) абсолютна сума ПДВ (податкових зобов'язань) з урахуванням надходження коштів від покупців на банківський рахунок або відвантаження продукції, товарів, надання послуг; 3) сума сплати ПДВ з урахуванням терміну складання податкової декларації, виникнення податкових зобов'язань, податкового періоду, дати перерахування податку в бюджет; 4) обсяг формування і погашення податкового кредиту, виникнення від'ємного значення податкового кредиту та його врахування при сплаті ПДВ в бюджет; 5) джерела повернення вхідного ПДВ за рахунок надходження виручки від реалізації продукції, скорочення дебіторської заборгованості покупців за продукцію.

Одночасно, як зауважує О. Чередніченко, податок на додану вартість має високу ефективність з фіскальної точки зору. Широка база оподаткування, яка включає не тільки товари, але й роботи і послуги. Сприяє вагомому зростанню доходів держави від цього податку. Вилучення податку на всіх етапах руху товарів сприяє рівномірному розподілу податкового тягаря між усіма суб'єктами підприємницької діяльності. Універсальні, тобто єдині, ставки полегшують як обчислення податку безпосередньо для платників, так і контроль державних податкових органів за дотриманням платіжної дисципліни [6].

Також до переваг податку на додану вартість, на нашу думку, можна віднести і його роль як «вбудованого стабілізатора» економічного циклу. Багатовіковий досвід ефективного функціонування податкових систем розвинутих країн привів до розуміння, що сучасна бюджетна система має властивість пом'якшувати циклічні коливання економіки, навіть якщо не проводяться ніякі дискреційні заходи. Це, так звана, автоматична, або вбудована

стабільність бюджетної системи. Разом з тим податок має і багато недоліків (табл. 1).

Таблиця 1

**Переваги та недоліки оподаткування  
податком на додану вартість**

<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
стимулює експорт, оскільки є внутрішнім податком, і обороти з експорту оподатковуються за «0» ставкою	має складний механізм нарахування і сплати (наявність часового розриву, оскільки сплаті до бюджету підлягає різниця між сплатою податку в ціні придбаних матеріальних ресурсів і відшкодуванням цієї суми після реалізації виробленої продукції)
забезпечує стабільність податкових надходжень до бюджету	справляє регресивний вплив на малозабезпечені верстви населення (об'єктом оподаткування є не дохід чи прибуток, а розмір витрат для кожного конкретного споживача товару, робіт чи послуг, тому цей податок у соціальному розумінні вважається несправедливим)
досить зручний у визначенні податкових зобов'язань	негативно впливає на високотехнічні і наукоємні виробництва
стимулює розвиток виробництва, стримує інфляцію при застосуванні високих ставок	існує можливість ухилення в умовах недосконалого бухгалтерського обліку

Зміни в системі оподаткування України, які відбуваються щодо ПДВ, як зауважує Ю. Бездітко, не завжди економічно обґрунтовані. Як правило, вони запроваджуються без відповідного прогнозування їхнього впливу на макро- і мікроекономічні показники, а головне – такі зміни відбуваються не комплексно, безсистемно, не враховуючи інших фінансових нововведень [1].

Тому можемо говорити про складність в справлянні ПДВ з огляду на наступні фактори: 1) чинним податковим законодавством України передбачено достатньо великий перелік об'єкта оподаткування. Тобто ПДВ охоплює широку базу оподаткування, поширюється на предмети широкого вжитку, що є джерелом наповнення бюджету; 2) базою оподаткування є вартість усіх

стадій руху товарів, робіт, послуг. А це означає, що податковий тягар не залежить від кількості стадій створення вартості продукції.

Підводячи підсумок вищесказаному зауважимо, що оподаткуванням податком на додану вартість охоплена велика кількість суб'єктів господарювання, а соціальна несправедливість його справляння полягає в тому, що основний тягар оплати цього податку несе кінцевий споживач, тобто основна маса населення, яка споживає товари першої необхідності. Тобто даний податок можна назвати регресивним щодо доходів громадян ,які в більшості громадян України є порівняно низькими.

### **Література:**

1. Бездітко Ю.М. Оцінка стану та основні напрями реформування податку на додану вартість в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 6. С. 85–89.
2. Бойко Л.І., Прокоф'єва Ю.О. Податок на додану вартість у податковій системі України та шляхи його удосконалення. *Економічний форум*. 2019. № 1. С. 3–9.
3. Воронкова О.М. Податковий процес і напрями його удосконалення. *Фінанси України*. 2018. № 12. С. 63–67.
4. Паранчук С.В. Податковий менеджмент [Текст]. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. 288 с.
5. Червінська О.С. Податок на додану вартість в доходах державного бюджету та проблеми його відшкодування. *Фінанси України*. 2017. № 9. С. 47–53.
6. Чередниченко О.М. Непряме оподаткування у податковій системі України. *Фінанси України*. 2020. № 11. С. 101–104.

**Шуляк Д. С.**

магістр

**Нагорний П. Д.**

кандидат технічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

*Хмельницький кооперативний  
торговельно-економічний інститут  
м. Хмельницький, Україна*

## **БАНКІВСЬКІ РЕСУРСИ: ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ**

Банківські ресурси є основою діяльності будь-якого банку, оскільки процеси утворення ресурсів і надання кредитів взаємозв'язані. Сьогодні формування ресурсної бази комерційних банків є одним із найважливіших завдань для забезпечення економічного зростання. Обсяг фінансових ресурсів визначає їхній попит на фінансовому ринку і безпосередньо впливає на розмір процентних ставок як за пасивними, так за активними операціями [1, с. 70–74].

Узагальнюючи існуючі теоретичні підходи, можна визначити, що поняття «банківські ресурси» може мати два значення: у вузькому та широкому розумінні. Суть першого полягає в тому, що банківські ресурси – це акумульовані банком вільні грошові кошти економічних суб'єктів господарювання та населення на умовах виникнення зобов'язань власності чи боргу для подальшого розміщення на ринку з метою отримання прибутку. Ці кошти, за своєю суттю, являють вільну частку пасиву балансу банку, і саме їх фахівці пропонують вважати банківськими ресурсами у вузькому розумінні.

Зміст другого значення пов'язаний з тим, що поняття «ресурс» (від французького слова «*resource*» – грошові кошти, цінності, запаси, можливості, джерела доходів) трактується не лише як «засоби» і «запаси», а і як «можливості» [2, с. 5, 14, 16]. Це дає право застосовувати його до поняття банківських ресурсів у широкому розумінні. У даному випадку, окрім традиційних ресурсів, до даного поняття можна включити і реальні можливості банку не лише акумулювати грошові кошти в зобов'язання боргу чи власності, а й можливості вилучати прибуток від проведення



дохідних банківських операцій. Розмір прибутку має бути достатнім для створення резервів, зростання банку і виплати дивідендів. Саме розуміння банківських ресурсів у широкому значенні ставить на центральне місце проблему управління активами та пасивами.

Узагальнюючи вищезазначені тлумачення, можна дійти певного висновку:

– при визначенні терміну «банківські ресурси» необхідно керуватися спеціалізацією конкретного банку; при характеристиці діяльності банків по формуванню ресурсів доцільно вживати термін «ресурси комерційного банку»;

– ресурси комерційного банку за своєю суттю є фінансовими ресурсами.

Наукові підходи до визначення поняття «банківські ресурси» систематизовано у табл. 1.

Таблиця 1

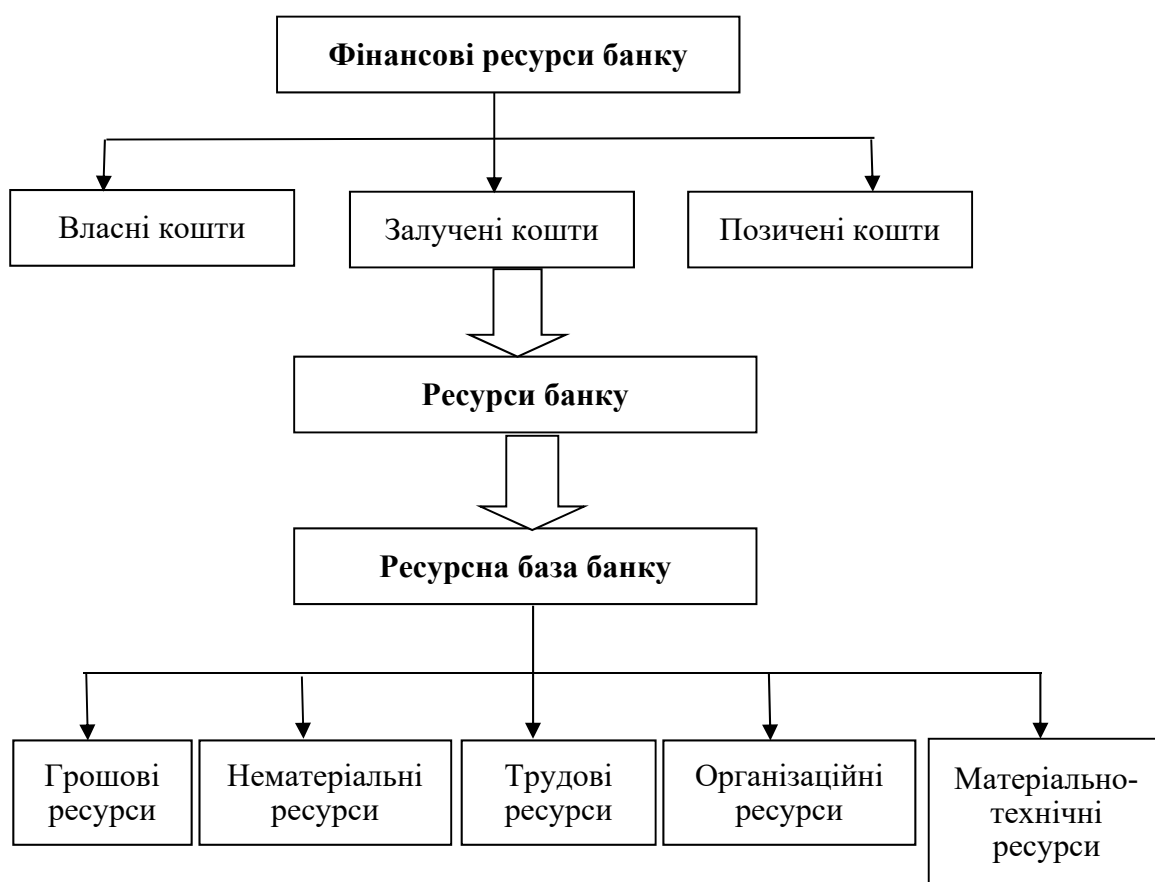
**Наукові підходи до визначення поняття «банківські ресурси»**

№ з/п	Автор	Визначення
1	Островська О.	Банківські ресурси – це сукупність ресурсів, які складаються з власних та залучених коштів банку.
2	Міщенко В.	Автор ототожнює поняття банківські ресурси та ресурси комерційного банку, визначаючи, що «банківські ресурси – сукупність зобов'язань та капіталу, що належать постачальникам коштів, або, іншими словами, ресурси комерційного банку – це сукупність грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні банку і використовуються ним для виконання свої операції».
3	Копилук О., Музичка О.	Трактують «банківські ресурси» через сукупність коштів банку, що знаходяться в його розпорядженні та використовуються для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій. Також підкреслюється і інвестиційна спрямованість використання банківських ресурсів.
4	Загородній А., Вознюк Г. та Смовженко Т.	Банківські ресурси – це кошти, що є в розпорядженні банків і використовуються ними для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій.
5	Енциклопедія банківської справи України	Банківські ресурси визначаються як сукупність грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні банків і використовуються для активних операцій.

*Джерело: систематизовано автором на основі [3–5]*

Узагальнення різних точок зору, які часто на альтернативних позиціях розкривають зміст поняття «фінансові ресурси банку», дають змогу констатувати, що воно є багатограним. Враховуючи напрацювання провідних вчених-економістів та висловлюючи власне бачення, вважаємо, що, розкриваючи економічний зміст фінансових ресурсів банку, необхідно враховувати такі аспекти: джерела формування; матеріальний вияв фінансових відносин; право користування; мету використання.

Враховуючи наукові дослідження у даному напрямі, вважаємо за доцільне продемонструвати взаємозв'язок дефініцій «фінансові ресурси банку», «ресурси банку», «ресурсна база банку» (рис. 1).



**Рис. 1. Взаємозв'язок понять «фінансові ресурси банку», «ресурси банку», «ресурсна база банку»**

*Джерело: узагальнено автором*

Враховуючи те, що в науковій літературі немає єдиного підходу до визначення сутності зазначених вище термінів, всі ці визначення науковців досить схожі за змістом. Приймаючи до уваги різнобічне

значення цих понять, які знаходяться під впливом великої кількості чинників, ефективне їх використання є передумовою високих стандартів економічного розвитку країни. Ми погоджуємося з думкою інших вчених, що важливішим є не саме трактування способу залучення банком максимальної кількості ресурсів, а раціональне їх використання, спираючись на потреби економіки для подальшого розвитку [6, с. 107–108].

Взаємозв'язок між цими дефініціями проявляється у тому, що вони є джерелом продуктивного виконання банком своїх функцій, забезпечують вирішення поставлених завдань при реалізації ним своєї як поточної так і стратегічної політики.

Отже, ресурсна база є результатом діяльності банку, який залежить від ефективності проведення активних операцій, ступеня активності банку на фінансових ринках. Забезпечення банків ресурсами залежить від ефективності управління ними, тому підхід до розкриття ресурсної бази здійснюється через управління фінансовими ресурсами з метою досягнення надійності, стабільності, рентабельності діяльності банку та його ліквідності.

### **Література:**

1. Колодізев О.М. Фінансовий потенціал банку: сутність, методи оцінювання, інструменти протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 238 с.
2. Дробозіна Л.О. Фінанси. Грошовий обіг. Кредит : навч. посібник. Рівне : Вертекс, 2011. 352 с.
3. Онищенко Ю.І. Проблеми формування ресурсної бази банків. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. № 30 (Ч. 2) С. 84–89.
4. Савлук М.І. Гроші та кредит: підручник. Київ : КНЕУ, 2006. 744 с.
5. Коваль С. Теоретичні аспекти фінансових ресурсів банку. *Світ фінансів*. № 2. 2011. С. 82–91.
6. Дрогоруб І.В. Взаємозв'язок дефініцій «фінансові ресурси банку», «ресурси банку», «ресурсна база банку». *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка»*. № 25. 2014. С. 104–108.

## **СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Войченко Б. Р., Пахоленко М. А.**

студентки

*Київський національний  
торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

### **АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ**

Сьогодні розвиток компаній в Україні дедалі частіше використовує тенденції управління міжнародних практиків. Одним із характерним доказом цього являється реалізація угоди злиття та поглинання компаній, що зараз є дуже актуальним на світовому ринку.

Сам термін злиття та поглинання (або його ще позначаються як M&A) означає сукупність процесів об'єднання капіталу, в результаті чого на ринку з'являються великі компанії в заміну на компанії меншого розміру. У процесі цих угод відбувається передача корпоративного контролю, включаючи купівлю та обмін активів.

Злиття – це уніфікація двох або більше господарюючих суб'єктів в одну економічну одиницю. Поглинання передбачає встановлення контролю над суб'єктом господарювання шляхом придбання більш ніж 30% його статутного капіталу, зберігаючи його юридичну самостійність.

Питання аналітичного забезпечення процедури злиття та поглинання компаній в Україні та в світі досліджувалися такими науковцями: Т.М. Гамма, І.А. Дерун, Г.А. Єгорова, А.І. Ігнатюк, М.О. Табахарнюк, та багато інших. Попри широке коло дослідження даної теми є деякі питання, які потребують подальшого вивчення та розкриття. Зокрема, не повною мірою досліджено

застосування аналітичних процедур для обґрунтування необхідності проведення операцій М&А та їх результативності, що є передумовою поліпшення інвестиційної привабливості та відповідного клімату країни. Крім того, досі не розроблено загальної концепції фінансового аналізу угод М&А на кожному етапі його здійснення.

Операції злиттів і поглинань є досить поширеними у світі, але вони часто не дають бажаного ефекту і не створюють додаткової вартості для інтегруючих компаній.

Проведення операцій злиття або поглинання вимагає всебічного аналізу фінансово-економічного стану суб'єкта, тобто визначається наскільки повно компанії вдасться реалізувати свої можливості у результаті запланованого поглинання або злиття. Підготовча стадія такої операції, як правило, включає вибір підприємством-поглиначем галузі для поглинання, прогнозування динаміки його зростання і майбутньої структури, вивчаються можливості технологічних, законодавчих і конкурентних змін, коливань попиту. Далі здійснюється відбір кандидатів на злиття або поглинання [1, с. 159].

Угоди по М&А проходять за трьома основними напрямками: горизонтальне злиття (злиття компаній однієї галузі), вертикальне злиття (об'єднання компаній однієї галузі, що спеціалізуються в різних напрямках бізнесу), утворення конгломерату (злиття компаній з різних галузей).

Методика комплексного аналізу угод злиття й поглинання дасть змогу суб'єктам господарювання [2, с. 118]:

- 1) проаналізувати угоди М&А в розрізі груп показників (фінансового стану підприємства, індикаторів на основі внутрішніх джерел інформації підприємства);
- 2) розрахувати справедливую ринкову вартість компанії;
- 3) визначити взаємні вигоди від злиття та поглинання;
- 4) виокремити організаційні й економічні ефекти з урахуванням умов і стратегії інтеграційних операцій;
- 5) обрати найкращий варіант реалізації угод із метою забезпечення максимального синергетичного ефекту.

За даними офіційного сайту InVenture [3] представлено інформаційно-аналітичний проект – База даних «Угоди злиття та поглинання М&А в Україні», де опубліковано результати

дослідження розвитку ринку М&А станом на 2020 рік, його основні тренди, найбільші угоди М&А та коментарі експертів. На сайті зазначено, що база даних угод злиття та поглинання в Україні формується на основі:

- відкритих джерел, засобів масової інформації про угоди купівлі-продажу компаній і підприємств, великих об'єктів нерухомості;

- індивідуальної інформації (інсайдів), отриманої аналітиками та економічними експертами від топ-менеджменту та власників бізнесу, які долучені до операцій купівлі-продажу компаній;

- експертних оцінок аналітиків та партнерів, а також провідних інвестиційних компаній України;

- звітів міжнародних організацій, які проводять статистику угод М&А в Україні (Mergemarket, Bureau van Dijk та інші).

Отже, провівши дослідження аналітичного забезпечення процедури злиття та поглинання компаній в Україні можна зробити такий висновок. Злиття та поглинання (М&А) є досить поширеними угодами, проблема їх ефективності постає досить гостро. Основною ціллю створення нового підприємства за допомогою операцій злиття і поглинання є одержання переваг на ринку, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Такі стратегічні задачі передбачають отримання ефектів від масштабу, розширення географії діяльності, підвищення на посилення ринкових позицій, перехід на нові, більш перспективні галузі та ніші ринку, доступ до передових технологій.

### Література:

1. Антонюк Н.А. Аналіз операцій злиття та поглинання / Н.А. Антонюк, О.С. Бубенець // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф. – 2013. – № 4. – С. 157–159.
2. Дерун І.А. Аналітичне забезпечення угод злиття та поглинання промислових підприємств в Україні / І.А. Дерун, І.П. Склярчук // Фінанси України. – 2017. – № 4. – С. 104–120.
3. Офіційний сайт компанії InVenture Investment Group /База даних угод злиття та поглинання в Україні // М&А в Україні. – URL: <http://inventure.com.ua/tools/database/m%26a> (дата звернення 18.09.2016).

**Крайник Х. І.**

студентка

**Бабінська С. Я.**

кандидат економічних наук,

асистент кафедри обліку та аналізу

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

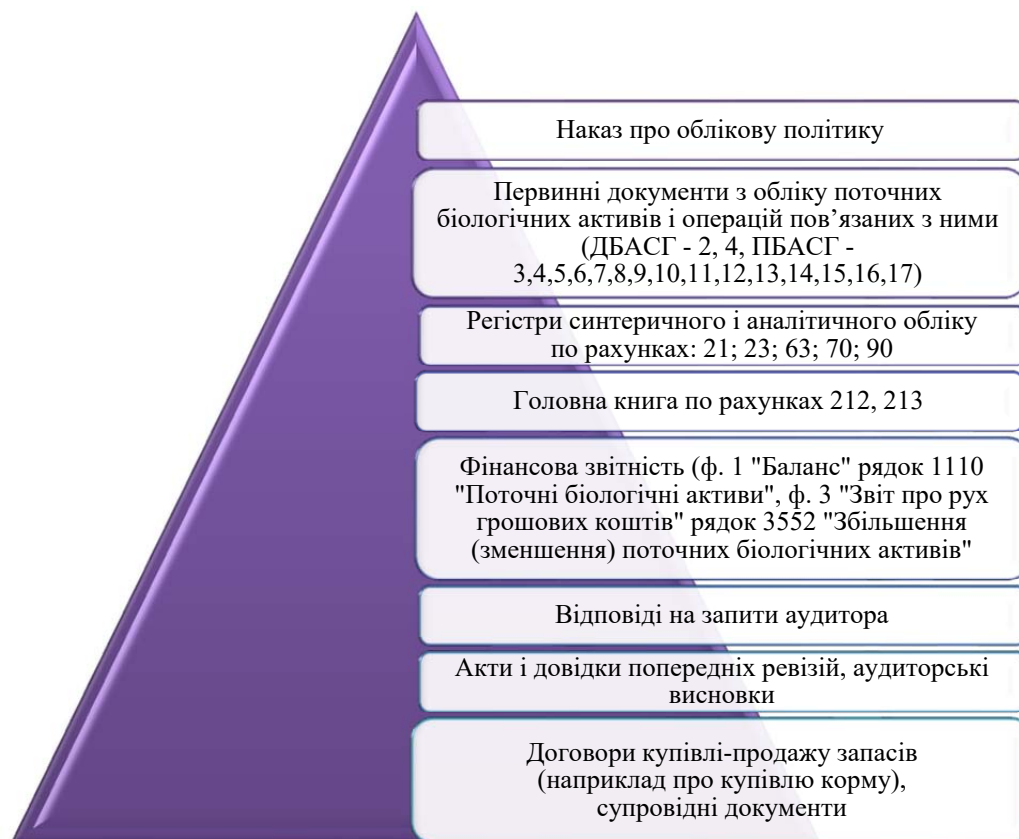
## **ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА**

Згідно з [1] поточні біологічні активи тваринництва – це такі біологічні активи, які здатні давати сільськогосподарську продукцію, а також приносити в будь-який інший спосіб економічні вигоди протягом певного періоду, який не перевищує 12 місяців, сюди ж відносяться тварини на вирощуванні та відгодівлі. Прикладом поточних біологічних активів тваринництва є молодняк всіх видів з моменту одержання приплоду до переведення в основне стадо, чи вибуття; тварини на відгодівлі; нетелі та свиноматки, які перевіряються; птиця; звірі; сім'ї бджіл, та інші [2].

Основною метою аудиту поточних біологічних активів тваринництва є висловлення аудитором професійної незалежної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації, яка їх стосується. Відповідно об'єктом аудиту є поточні біологічні активи в тваринництві, операції щодо їх переміщення, надходження або вибуття. Щодо джерел аудиту поточних біологічних активів, то бувають такі (рис. 1) [3].

Аудит поточних біологічних активів тваринництва проводиться в певній послідовності. Насамперед важливо правильно визнати біологічний актив. Біологічний актив визнається активом тоді, коли: підприємству перейшли всі ризики і вигоди, які пов'язані з правом власності на біологічний актив; коли підприємство здійснює контроль за використання біологічного активу та управління ним; коли підприємство впевнене, що в майбутньому отримає економічні вигоди, які пов'язані з його використанням у

сільськогосподарській діяльності; коли вартість біологічного активу може бути достовірно визначена.



**Рис. 1. Джерела аудиту поточних біологічних активів тваринництва**

Аудит поточних біологічних активів тваринництва проводиться у декілька етапів. Спочатку збирається загальна інформація щодо обліку поточних біологічних активів тваринництва. Тоді здійснюється оцінювання надійності системи внутрішнього контролю. Після цього визначаються джерела і методи аудиту. Наступним етапом є складення програми поточних біологічних активів тваринництва. Пізніше здійснюються конкретні аудиторські процедури щодо перевірки даного об'єкту за такими критеріями: достовірність, законність, повнота, доцільність здійснення, правильність відображення операцій, реальність існування, своєчасність відображення та правильність оцінки. Останнім етапом здійснення аудиту поточних біологічних активів тваринництва є документальне оформлення отриманих результатів аудиторської



перевірки та складання відповідного розділу аудиторського висновку [4].

Неможливо розробити одну універсальну методику для проведення аудиту поточних біологічних активів тваринництва. Тому послідовність, вибір та обґрунтування напрямків перевірки визначаються за основними факторами, такими як: форма власності підприємства, чисельність працівників, обсяги діяльності, рівень інформаційного забезпечення підприємства, система оподаткування, стан та рівень контролю обліку підприємства та інші фактори.

Під час перевірки наявності і стану умов утримання поточних біологічних активів тваринництва, переважно використовують органолептичні методи аудиту. Тобто аудитор за допомогою візуального огляду і спостереження оцінює їх. Та не завжди органи чуття можуть дати вірну інформацію, тому доцільно також провести інвентаризацію поголів'я. Також варто звернути увагу на матеріали попереднього аудиту, матеріали внутрішньогосподарських інвентаризацій, акти ревізій і перевірок, які були складені іншими суб'єктами контролю.

Коли перевіряється надходження і рух поточних біологічних активів тваринництва, важливим є перевірка дотримання порядку оформлення первинних документів. Також при вивченні змісту правильно оформлених документів, аудитор повинен відтворити ланцюг господарських операцій від надходження поточних біологічних активів тваринництва, до їх списання.

Для встановлення своєчасності і повноти оприбуткування поточних біологічних активів тваринництва, можна використати зустрічну перевірку записів за датами і живою масою при народженні, яка є у актах на оприбуткування приплоду тварин (ф. № ПБАСГ-3 «Акт на оприбуткування приплоду тварин») з журналом реєстрації приплоду і вирощування молодняку великої рогатої худоби (ф. № ПБАСГ-14 «Журнал реєстрації приплоду та вирощування молодняку великої рогатої худоби»), журналом реєстрації осіменіння корів і телиць (ф. № ПБАСГ-15 «Журнал реєстрації осіменіння корів і телиць»), журналом обліку опоросів свиноматок та приплоду поросят (ф. 5-св «Журнал обліку опоросів свиноматок та приплоду поросят»).

Також можна порівняти кількість дійних корів і теличок старше від двох років з оприбуткованим приплодом за допомогою даних Журналу обліку. Якщо виявиться факт неповного оприбуткування приплоду, то це свідчить про крадіжки, нестачі, загибель молодняку, привласнення коштів шляхом створення неврахованих надлишків.

Для того щоб встановити повноту оприбуткування придбаних тварин зі сторони, безоплатно отриманих або проданих потрібно вивчити і порівняти записи у рахунках-фактурах, договорах, актах прийому-передачі, відомостях витрачання кормів та Звітах про рух тварин і птиці на підприємстві.

Варто зазначити, що поточні біологічні активи тваринництва, а саме: птиця, звірі, кролі, худоба на відгодівлі та вирощуванні, сім'ї бджіл оцінюються за справедливою вартістю, що є найважливішим та складним питанням в аудиті їх оцінки. Складність полягає в тому, що не завжди є активний ринок, який необхідний для визначення ринкової ціни. У такому випадку хорошим рішенням є створення на підприємстві постійно діючої комісії, яка буде визначати справедливу вартість біологічних активів тваринництва. Якщо ж визначити справедливу вартість достовірно неможливо, то такий актив відображають за первісною вартістю.

Останнім етапом проведення аудиторської перевірки поточних біологічних активів тваринництва є складання проміжного звіту про стан бухгалтерського обліку активів що перевірялись, та складання аудиторського висновку щодо достовірності відображення інформації про використання та наявність поточних біологічних активів у звітності підприємства.

Отже, аудит поточних біологічних активів тваринництва є доволі складним та має свої особливості. Тому достовірно використати та врахувати їх можуть фахівці, які добре розуміють усі деталі тваринницької галузі [5].

## **Література:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05#Text>.

2. Облік поточних біологічних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2008/august/issue-67/article-51001.html>.
3. Аудит поточних біологічних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://pidru4niki.com/1375040142189/buhgalterskiy\\_oblik\\_ta\\_audit/audit\\_potochnih\\_biologichnih\\_aktiviv](https://pidru4niki.com/1375040142189/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/audit_potochnih_biologichnih_aktiviv).
4. Методика аудиту поточних біологічних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://pidru4niki.com/1063101542190/buhgalterskiy\\_oblik\\_ta\\_audit/metodika\\_auditu\\_potochnih\\_biologichnih\\_aktiviv](https://pidru4niki.com/1063101542190/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/metodika_auditu_potochnih_biologichnih_aktiviv).
5. Особливості аудиту поточних біологічних активів та актуальні питання його удосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/osoblivosti-audit-potochnih-biologichnih-aktiviv-ta-aktualni-pitannya-yogo-udoshkonalennya.html>.
6. Облік довгострокових та поточних біологічних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100006143-rozdil-1-oblik-dovgostrokovikh-ta-potochnikh-biologichnikh-aktiviv>.

**Слободяник А. О.**

студентка

**Гоцуляк В. Д.**

кандидат економічних наук, доцент  
кафедри фінансового аналізу та аудиту

*Київський національний  
торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

## **ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Розвиток комп'ютерних технологій рухається досить широкими темпами, тим самим зумовлює суб'єктів господарювання підлаштовуватись під його інтенсивний ритм. Діджиталізація робочих процесів в аналізі діяльності підприємства має наслідком отримання та використання більшого об'єму інформації про структуру та ефективність використання активів підприємства, трудових ресурсів та загалом про оптимальність фінансового стану з метою своєчасного виявлення недоліків та їх усунення, пошуку

резервів та зміцнення фінансового стану. З цього випливає висновок, що під впливом діджиталізації змінюється звичне функціонування здійснення аналізу господарської діяльності підприємства.

У сучасних умовах діджиталізації робочих процесів здійснення ефективного аналізу неможливе без комп'ютерних систем. Найпоширенішими програмними комплексами, наприклад, є «ІНЕК-Аналітик», Audit Expert, Project Expert, які зосереджені на аналізі господарської діяльності підприємств.

Окрім спеціалізованих аналітичних програмних продуктів також використовують універсальні, що є менш затратними для підприємства. Прикладом може слугувати система “ІС-Підприємство”. При роботі з програмою можна не тільки проводити фінансовий аналіз на основі розрахованих аналітичних таблиць і графіків, але і отримати автоматично підготовлений в текстовому вигляді докладний висновок з фінансового стану [1, с. 79].

Також однією з оптимальних програм для малих і середніх підприємств є пакет програм Microsoft Office, що не потребує значних грошових вкладень. Проте за допомогою програми MS Excel можна виконувати чималу кількість аналітичних завдань, працюючи з різними даними та електронними таблицями. З допомогою програми Excel аналітик може:

- збирати, систематизувати та зберігати інформацію про ділове середовище та його внутрішні та зовнішні зв'язки;
- використовувати сучасні інформаційні технології, прийоми та методи економічного аналізу для обробки отриманих нормативно-планових і звітних даних;
- розробляти сценарії поведінки та прогнозувати вплив різних факторів на ефективність та продуктивність діяльності підприємства;
- сприяти прийняттю ефективних управлінських рішень для досягнення бажаного рівня розвитку [2, с. 201–202].

Масової популярності набирають зарубіжні програмні продукти такі, як SAS, Business Resource Software Inc., Essential Software, ABC Technologies Inc. та інші. Варто зазначити, що спеціалізовані програми для аналізу господарської діяльності підприємства

повинні мати зв'язок із програмами комп'ютеризації бухгалтерського обліку, оскільки із бухгалтерських даних аналітик формує основні показники діяльності підприємства.

Особливу увагу слід приділити впливу на прискорення використання діджитал-технологій пандемії COVID-19, що неабияк вплинула на організацію робочих процесів. За допомогою використання інформаційно-комунікаційних технологій сучасний аналітик повністю змінив способи виконання поставлених завдань та функцій. Ефективна організація дистанційної роботи є чималою складністю для роботодавця, оскільки потрібно побудувати дієвий зв'язок між працівником та технологіями. Тут безпомилковим рішенням є використання інноваційних технологій таких, як хмарне середовище, технологія блокчейн, штучний інтелект та інші, що зменшують помилку, спричинену людським фактором при аналізі діяльності підприємства. Дані технології також корисні для аналітика тим, що дозволяють системі самостійно приймати рішення, аналізуючи свої попередні дії та отриману інформацію. Переваги застосування інновацій оцінили чимало підприємств та впровадили їх у свою діяльність, про що свідчать статистичні дані. Наприклад, 90% компаній перебувають у хмарі. Ця статистика показує, що хмара вже є загальнодоступною у 2021 році [3].

Для самого ж аналітика на ринку праці з'являються нові умови конкурентоспроможності, змінюються звичні критерії працевлаштування. Оскільки запровадження на підприємстві цифровізації неминуче, тому для аналітика є важливим удосконалювати свої кваліфікаційні навички. Сучасний фахівець неабияк розуміється на діджитал-технологіях, що надає йому перевагу серед колег-конкурентів. Під час пандемії гостро постала проблема у фахівцях, які здатні працювати дистанційно за допомогою комп'ютерного програмного забезпечення та інших комунікативних технологій. Згідно статистичних даних чимала кількість працюючих була звільнена. За кілька місяців карантинного періоду (з початку квітня до початку липня) кількість безробітних зросла більш ніж на 48% [4].

Отже, як бачимо, діджиталізація неабияк вплинула на аналітичну сферу діяльності підприємства, особливо в організації робочого процесу. За допомогою комп'ютерних технологій

збільшується об'єм інформації, яку потрібно проаналізувати оперативно та якісно. Тут є доцільним використання інноваційних технологій, програмних продуктів, що мають значну роль у полегшенні аналітичної роботи, особливо під час пандемії COVID-19.

### Література:

1. Мельник Л.В. Аналіз діяльності підприємства в умовах використання комп'ютерних технологій. *Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення* : матеріали Наукової конференції студентів. Львів : вид-во Львівського торговельно-економічного університету. 2020. URL: [http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Naukovo\\_Doslidna\\_Chastyina/Docs/2020.08.22\\_STUD.\\_ZBIRNIK\\_2020\\_RIK.pdf#page=78](http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Naukovo_Doslidna_Chastyina/Docs/2020.08.22_STUD._ZBIRNIK_2020_RIK.pdf#page=78).
2. Замула І.В. Аналіз фінансового стану підприємства в умовах комп'ютеризації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2020. № 16(44). С. 199–202.
3. Факти Статистики Хмарних Обчислень, Які Потрібно Знати. TopHostings. URL: <https://tophostings.com.ua/%D0%B1%D0%B5%D0%B7-%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%97/cloud-computing-statistics>.
4. Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України. Громадська організація «Центр прикладних досліджень». 2020.

# НОТАТКИ

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ  
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСИ:  
ПРИНЦИПИ ВЗАЄМОДІЇ  
ТА МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ»**

м. Київ, 8 травня 2021 року

Редактор, коректор – А.В. Білий  
Технічний редактор, комп'ютерна верстка – Ю.Г. Войтюк

Видано за авторською редакцією.  
Здано в роботу 20.05.2021 р. Підписано до друку 21.05.2021 р.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.

Цифровий друк. Ум. друк. арк. 5,58. Зам. № 1105-81. Тираж 100 прим.  
Ціна договірна.

Віддруковано з готового оригінал-макету: ФОП Головка О.А.  
Моб.тел: +38 099 414 86 36

Printed in Ukraine