

**Східноукраїнський інститут  
економіки та управління**

IV МІЖНАРОДНА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«ЕКОНОМІКА СЬОГОДЕННЯ:  
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ  
ТА ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ»**

28 листопада 2020 року

IV МЕЖДУНАРОДНАЯ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОСТИ:  
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ  
И ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ»**

28 ноября 2020 года

Запоріжжя  
2020

УДК 330"312"(063)

Е 45

У збірнику представлені матеріали ІV Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка сьогодення: актуальні питання та інноваційні аспекти».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Економіка галузевих ринків», «Економіка освіти», «Економіка праці», «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Ринок цінних паперів» та інші.

Наукове видання призначене для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

**Е 45** **Економіка сьогодення: актуальні питання та інноваційні аспекти:** збірник матеріалів ІV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 28 листопада 2020 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2020. – 136 с.

**Экономика современности: актуальные вопросы и инновационные аспекты:** сборник материалов ІV Международной научно-практической конференции (г. Запорожье, 28 ноября 2020 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2020. – 136 с.

УДК 330"312"(063)

© Східноукраїнський інститут економіки та управління, 2020

© Колектив авторів, 2020

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1. МІКРОЕКОНОМІКА

- Вербівська Л. В., Прокопів Н. І.**  
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ  
ЯК НАПРЯМКУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ..... 6
- Павлова О. М., Токарчук М. А., Троць Л. Я.**  
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ ..... 11

### СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІКА

- Гринчак Д. Б.**  
СУТЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ  
НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ..... 14
- Муленко В. М.**  
РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ  
В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ ..... 18
- Сердюк О. С., Петрова І. П.**  
ІНТЕРНАЛІЗАЦІЯ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ  
НА ПРИКЛАДІ ГАЗОПОДІБНИХ ВІДХОДІВ ..... 23

### СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

- Вовк О. М., Ковальчук А. М., Столярова Є. С.**  
ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЙНИХ СТИМУЛІВ  
В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ  
ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ..... 28
- Демидович В. В., Новосад О. В., Павлова О. М.**  
РИЗИКИ НА НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ..... 32
- Дитина О. М., Юшак А. В., Павлова О. М.**  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ  
ПІВНІЧНО-ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ ..... 35
- Казьмір В. А.**  
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА:  
СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ..... 39
- Кварцяна А. Д., Павлова О. М., Сорокопут І. В.**  
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ  
НА ЕНЕРГЕТИЧНИХ СТАНЦІЯХ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ ..... 42
- Олійник О. С.**  
ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ  
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ..... 46

#### **СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ**

<b>Новосад Д. Ю., Павлова О. М., Крук О. В.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА ОСВІТНІХ ПОСЛУГ РЕГІОНУ .....	49
---	----

#### **СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ**

<b>Гаць І. В., Денисова Т. І., Павлова О. М.</b> МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ У СФЕРІ ОБСЛУГОВУВАННЯ.....	52
<b>Каширнікова І. О., Зозуля Н. В., Лазебна А. А.</b> СУЧАСНІ ПРОЦЕСИ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	56

#### **СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ**

<b>Слюсаренко А. В.</b> ВПЛИВ ВІДКРИТОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА СТАН ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	60
<b>Стеців І. С., Стеців І. І., Павич В. Ю.</b> ГЛОБАЛЬНІ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА .....	65

#### **СЕКЦІЯ 7. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА**

<b>Бененсон О. О.</b> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В ОБЛАСТІ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ.....	70
<b>Богородицька Г. Є., Бородін Є. О.</b> АНАЛІЗ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ДНІПРОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РЕГІОН .....	74
<b>Герасименко В. Г., Поліщук К. М.</b> РЕАГУВАННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ НА КРИЗОВІ СИТУАЦІЇ В ТУРИЗМІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ.....	77
<b>Дяченко С. М.</b> РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ В КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ .....	82
<b>Паламарчук Д. М., Паламарчук Н. О.</b> ПРОБЛЕМАТИКА РЕФОРМУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ .....	84

## **СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА**

- Витвицька У. Я., Юськів К. Ю.**  
ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ:  
ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ..... 88
- Свердан М. М.**  
ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ  
В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ..... 93
- Федина К. М., Захожа М. С.**  
БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ  
ТА СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ..... 98
- Швець Ю.О., Євлам'єва А. Ю.**  
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ  
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ..... 103

## **СЕКЦІЯ 9. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ**

- Горбаневич В. Л., Іванюта П. В.**  
ОБГРУНТУВАННЯ ПОЗАБІРЖОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ  
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВ ..... 107

## **СЕКЦІЯ 10. ЕКОНОМІКА ФІРМИ**

- Бондаренко А. Г., Дугієнко Н. О.**  
РОЛЬ МАРКЕТИГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ  
ПІД ЧАС COVID-19..... 112
- Комлякова В. О.**  
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ  
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ СЬОГОДЕННЯ..... 114
- Мельничук О. І., Стряпчев К. А.**  
РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА  
КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 118

## **СЕКЦІЯ 11. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ**

- Ковальчук Л. В.**  
ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
У ВОЛИНСЬКОМУ РЕГІОНІ..... 122
- Овецька О. В., Суліма Є. О.**  
УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ У НАФТОГАЗОВІЙ ГАЛУЗІ ..... 125
- Савіцька Н. В., Кравченко К. Р.**  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ  
ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ..... 127

## СЕКЦІЯ 1. МІКРОЕКОНОМІКА

**Вербівська Л. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри підприємництва,  
торгівлі та біржової діяльності*

**Прокопів Н. І.**

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*

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

### **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЯК НАПРЯМКУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

Розвиток будь-якого підприємства, що базується на використанні інновацій та провідних технологій є більш перспективним, зокрема, саме диверсифікація як один із таких підходів надає можливість підприємству підвищити його конкурентоспроможність у довгостроковому періоді. У практичній діяльності підприємств може бути запропонована велика чисельність стратегічних альтернатив розвитку та зростання в умовах розвитку ринку. Одним із факторів, що впливає на потенційну здатність підприємств протистояти впливу кризових явищ та може забезпечити стабільну та ефективну діяльність в умовах спаду їхньої ділової активності є застосування у діяльності підприємства стратегії диверсифікації, як одного із найефективніших стратегічних напрямків розвитку.

Теоретичні аспекти диверсифікації та основи функціонування диверсифікованих підприємств були розглянуті в наукових працях багатьох зарубіжних (І. Ансофф, К. Бері, А. Буз, Г. Буз, М. Горт, Є. Новицький, Р. Пітс, Н. Рудик, Г. Хопкінс тощо) та вітчизняних науковців (А.М. Аронов, В.Г. Андрійчук, О.С. Вітковський, В.Г. Габаліс, Г.Я. Гольдштейн, Т.О. Зінчук, О.В. Зоренко, М.Д. Корінько, О.О. Комліченко, В. Коноплицький, С.М. Попова, Н.І. Степаненко, М.Й. Хорунжий, А.А. Чухно та ін.). Проте,

не дивлячись на постійне зростання наукових праць з даної проблематики ще залишається не повністю дослідженим питання щодо обґрунтування такого поняття як «диверсифікація» у сучасних реаліях розвитку економіки та підходів саме до практичного визначення розроблення ефективної стратегії економічної диверсифікації підприємства.

Процес диверсифікації відображає розширення підприємницької діяльності підприємств й означає одночасний розвиток різних видів виробництва, невзаємопов'язаних між собою, розширення номенклатури та асортименту продукції, що виготовляється в межах одного підприємства, в результаті якого підприємство перетворюється на складні багатоцільові комплекси, котрі випускають продукцію чи надають послуги різного призначення й характеру. Для того щоб визначити позитивний вплив процесу диверсифікації на діяльність підприємства, варто спочатку розглянути трактування та визначити сутність поняття «диверсифікація» в різних економічних джерелах (табл. 1).

Таблиця 1

**Трактування поняття «диверсифікація»  
у працях провідних учених**

№	Автор поняття	Сутність поняття «диверсифікація»
1	2	3
1	М.О. Багорка	«.....форма реалізації стратегії підприємства, яка передбачає його вихід на нові для підприємства сфери бізнесу» [1].
2	Л.А. Бахчиванжи	«.....комплекс рішень та дій, спрямованих на отримання доходів із різних джерел, що всередині будь-якого підприємства відповідають заданим цілям та сприяють досягненню кінцевої мети, тобто тих намірів, якими підприємство керується у своїй діяльності» [2].
3	М.М. Ільчук	«...об'єктивно необхідний процес розширення асортименту товарів та послуг, нових напрямів інвестування, маркетингової діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, ефективності діяльності, більш повного використання фінансових можливостей та ресурсів, зростання додаткової вартості, зниження економічних ризиків та зростання доходів населення» [3].

1	2	3
4	О.О. Цогла	«...це процес, що охоплює організаційні, економічні, правові зміни на підприємствах та направлений на підвищення ефективності виробництва, зниження кількості банкрутств, своєчасне реагування на зміни економічної кон'юнктури ринку для забезпечення прибутковості на основі використання ринкових шансів і встановлення конкурентних переваг, зміцнення положення підприємства в ринковому сегменті» [4, с. 147].

Узагальнюючи різоманітні підходи, подані в табл. 1, можна зробити висновок, що термін «диверсифікація» діяльності підприємства можна визначати як одну із можливих альтернативних стратегій функціонування підприємства, що ґрунтується на комбінації й зміні наявних та нових видів діяльності підприємства, асортименту та номенклатури продукції, внутрішніх бізнес-процесів з метою зростання рівня економічної ефективності й результативності функціонування підприємства, а також забезпечення процесу внутрішнього зростання підприємства.

Необхідність здійснення процесу диверсифікації може бути виявлено в результаті порівняння бажаного майбутнього та можливого рівнів продуктивності такого рівня, який був досягнутий в результаті діяльності компанії. Основними причинами здійснення процесу диверсифікації діяльності підприємства можна бути наступні (рис. 1) [4, с. 148].

Якщо систематизувати виявлені причини необхідності здійснення диверсифікаційних процесів у підприємницькій діяльності, то можна виокремити основні групи мотивів, що спонукають підприємства до здійснення диверсифікаційної діяльності. Серед сукупності мотивів можна визначити три їх групи:

1. Макроекономічні мотиви – пов'язані з загальним станом та тенденціями розвитку світової й національної економіки, а також зі змінами, що виникають у споживчому попиті на товари та послуги підприємства.



2. Законодавчі мотиви – сформовані за результатами впливу законів та нормативно-законодавчих актів, котрі здійснюють вплив на розвиток й ефективну діяльність суб’єктів господарювання.

3. Внутрішньогалузеві мотиви – спричинені змінами темпів зростання галузі й рівня внутрішньогалузевої конкуренції.



**Рис. 1. Причини здійснення процесу диверсифікації діяльності підприємства**

Визначені мотиви можуть існувати окремо та можуть поєднуватися один з одним, що залежить конкретних обставин у діяльності кожного підприємства. Саме тому й вибір форми здійснення диверсифікації повинен бути обґрунтований та спланований відповідно до визначених для підприємства обставин.

Таким чином, процес здійснення диверсифікації підприємства доцільно розглядати як одночасний розвиток декількох або багатьох, не взаємопов’язаних технологічних видів виробництва або обслуговування, розширення асортименту виробництва або послуг. Еволюційний процес диверсифікації виробництва в

основному викликаній науково-технічним розвитком, глобалізацією економіки й її схильністю до кризових явищ та збільшенням конкуренції на ринку. Існує система мотивів диверсифікації, що зумовлюють необхідність її здійснення, і які поділяються на техніко-технологічні, економічні, фінансові, соціальні й стратегічні в залежності від обраного аспекту. Що стосується цілей проведення диверсифікації діяльності підприємств, то безперечно основними з них є бажання отримання максимально можливого прибутку, збільшення стратегічної конкурентоспроможності підприємства, зменшення ризиків здійснення господарської діяльності, що викликані кон'юнктурними коливаннями економіки.

### **Список використаних джерел:**

1. Багорка М.О., Білоткач І.А. Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 10. С. 17–21.
2. Бахчиванжи Л.А. Диверсифікація аграрних підприємств як стратегія управління соціально-економічним розвитком. *Наук. вісник між нар. Гуманітарного університету*. 2013. № 6. С. 85.
3. Ільчук М.М., Нікітченко С.О., Перегуда Є.Ф. Диверсифікація діяльності підприємницьких структур аграрної сфери. *Економіка АПК*. 2016. № 4. С. 13–20.
4. Цогла О.О. Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 7. С. 147–151.

**Павлова О. М.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри економіки та природокористування*

**Токарчук М. А.**

*студентка*

**Троць Л. Я.**

*студент*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки  
м. Луцьк, Волинська область, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ**

Розвиток малого підприємництва є необхідною складовою системи вирішення соціально-економічних завдань, а саме: підвищення рівня зайнятості і добробуту населення, насичення ринку товарами і послугами, перехід до інноваційного типу економічного розвитку, підвищення мобільності і адаптації економіки. За сучасних умов нестабільності бізнес-середовища надзвичайно важливим є врахування ризиків та управління ними в процесі здійснення підприємницької діяльності, що і зумовлює актуальність роботи.

Проблеми управління ризиками досліджували такі науковці, як Кравченко В.А., Павлоградський Д.А., Соломенко О.Є. та інші. При цьому варто зауважити, що існує проблема ідентифікації ризику та вибору методів для уникнення або мінімізації його впливу на функціонування і розвиток суб'єктів малого підприємництва.

Ризик може бути представлений як вплив невизначеності на цілі малого підприємства. Більшість джерел ризику не можна однозначно віднести до стандартних [2, с. 13]. Залежно від форм, ризику класифікують по-різному. На наш погляд, до основних ризиків малих підприємств можна віднести:

- підприємницькі;
- пов'язані з персоналом;
- фінансові;
- інформаційні;
- транспортні;
- екологічні.

Оскільки, керівникам за будь-яких умов доводиться мінімізувати ризики шляхом управління ними, то чим ефективніше таке управління, тим більшою мірою суспільство може використовувати потенціал малого підприємництва як фактора суспільного виробництва.

Організація управління ризиками є складним процесом, що потребує значних людських і матеріальних ресурсів. Він не зводиться лише реакції на джерело ризику, адже управляти потрібно і внутрішніми, і зовнішніми ризиками. Обираючи таку позицію, малі підприємства зазвичай використовують страхування чи хеджування валютних ризиків. Управління ризиками включає такі етапи: визначення середовища ризику, виявлення ризику, оцінка ймовірності настання та величина його наслідків, вибір методів впливу, оцінка ефективності управління [1, с. 27].

Суб'єкти малого підприємництва мають ряд особливостей – інтеграція функцій власності та управління, раціональна організація структури, невеликі розміри підприємства, обмеженість фінансових ресурсів. Відповідно до цього цілеспрямований характер управління ризиками лімітується наявним досвідом, рівнем кваліфікації, а також можливостями застосування методів аналізу та впливу на ринок. Управління ризиками передбачає використання двох підходів: функціонального та інтегрального. За функціонального підходу до уваги береться обмежена кількість ризиків і підприємство самостійно управляє своїми ризиками. Інтегральний – передбачає створення, захист і максимізацію прибутку власників підприємства через управління чинниками невизначеності, що мають як негативний, так і позитивний вплив на досягнення цілей підприємства [3, с. 57].

Проте, враховуючи динаміку та структурні зміни в секторі підприємництва, зумовлені пандемією та нестабільністю політичної ситуації, виникає необхідність розширення спектру досліджень з управління ризиками в малому підприємстві.

Отже, ризик характерний для всіх сфер бізнес-середовища, включаючи мале підприємство. Важливість управління ризиками передбачає адекватну реакцію на зміни з метою забезпечення ефективного існування та стабільного розвитку підприємств.

### **Список використаних джерел:**

1. Ватаманюк-Зелінська У.З., Дзюба Н.П. Використання ризик-менеджменту в системі управління малого підприємства. *Економічна наука*. 2017. № 6. С. 26–30.
2. Управління ризиками фінансово-господарської діяльності малого бізнесу: веб-сайт. URL: [https://pidru4niki.com/87647/finansi/upravlinnya\\_rizikami\\_finansovo-gospodarskoyi\\_diyalnosti\\_malogo\\_biznesu](https://pidru4niki.com/87647/finansi/upravlinnya_rizikami_finansovo-gospodarskoyi_diyalnosti_malogo_biznesu) (дата звернення: 09.10.2020).
3. Павлова О.М., Павлов К.В. Формування та регулювання конкурентних відносин на регіональних ринках України : монографія. Луцьк : видавництво «Терен», 2019. 542 с.

## СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІКА

**Гринчак Д. Б.**

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*

*Науковий керівник: Вербівська Л. В.*

*кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва,  
торгівлі та біржової діяльності*

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

### **СУТЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ**

Торговельна сфера будь-якої держави у сучасних умовах функціонування стає одним із важливих чинників розвитку національної економіки. Торгівля забезпечує зайнятість і дохід великій частці економічно активного населення та створює передумови для інтенсивного економічного зростання окремих регіонів. Водночас розвиток і територіальна організація торгівлі в Україні на сучасному етапі пов'язані з необхідністю розв'язання низки проблем, які є спільними для багатьох регіонів (низький рівень забезпеченості населення торговельними об'єктами та площами, особливо у сільській місцевості; нераціональна територіальна структура та внутрішньорегіональні диспропорції розвитку торгівлі тощо).

У сучасних умовах глобалізаційні виклики вимагають нових підходів до вирішення цих і низки інших проблем розвитку торгівлі. Очевидно, що це можливо лише в контексті інноваційного розвитку, який у сучасних умовах може забезпечити конкурентоздатність як окремих торговельних підприємств, так і цілих регіонів. Враховуючи постійне зростання конкуренції у сфері торгівлі, такий напрямок і така модель розвитку стають дедалі важливішими і на міжнародному рівні.

Теоретичні аспекти розвитку торговельної сфери в Україні у різні роки досліджували відомі науковці: В. Апопій, Н. Голошубова, Н. Гончарук, Л. Дідківська, Т. Краснова, Л. Лігоненко,

А. Мазаракі, В. Марцин, О. Неборачко, О. Чужкова, І. Школа, П. Юр'єва та ін.

Впродовж низки етапів суспільного розвитку торгівля залишалася одним із ключових видів економічної діяльності. У. Бернстайн стверджував: «Схильність до торгівлі і обміну є частиною людської природи, і будь-яка спроба її придушити кінцем кінцем приречена на провал» [1, с. 434]. В економічній літературі снує багато трактувань поняття «торгівля», але добре відомі наступні класичні визначення торгівлі (табл. 1).

Таблиця 1

**Визначення поняття «торгівля» в різних економічних джерелах**

Автор	Визначення
Р. Ван-дер-Боргт	«Торгівля є подоланням просторового, часового і особистого роз'єднання між споживачем і виробником».
В. Лексіс	«Торгівля є придбанням, шляхом обміну і купівлі, продуктів і перепродаж їх з метою отримання прибутку».
І.-Ф. Шерр	«Торгівля є обмін продуктів між окремими членами господарства, який організований за законами господарської доцільності».
В. Покровський	«Торгівля – це промислова діяльність, мета якої долати перешкоди, що розділяють виробників і споживачів у часі і просторі».
Л. Брагін	«Торгівля – це форма товарного обігу, що здійснюється за посередництвом грошей. Торгівля – особлива діяльність людей, яка пов'язана із здійсненням актів купівлі-продажу і є сукупністю технологічних і господарських операцій, які спрямовані на обслуговування процесу обміну».

Джерело: [4]

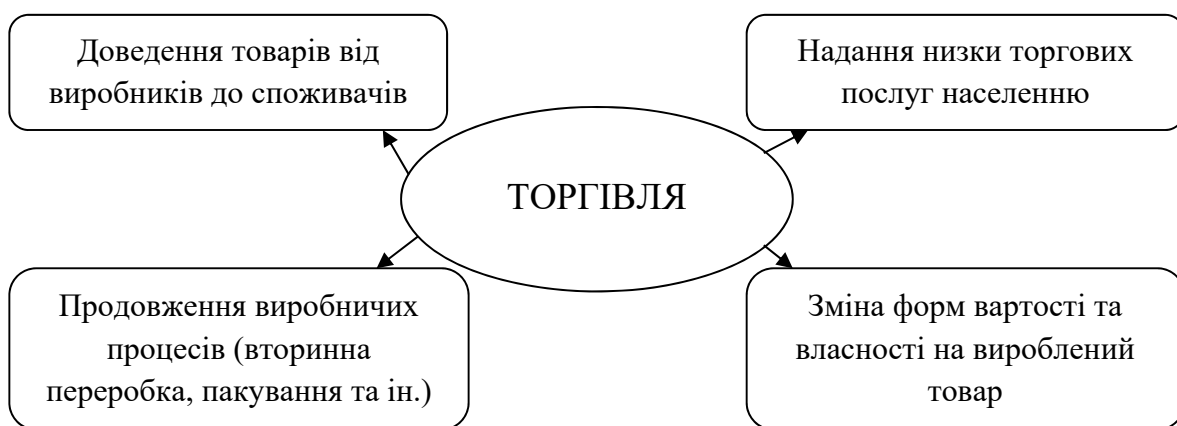
Отже, торгівля у сенсі економічних відносин товарно-грошового обміну – досить складне, багатогранне й динамічне явище. Набувши особливого поширення в індустріальній економіці в умовах «суспільства споживання» саме торговельна сфера забезпечує зайнятість великої частки економічно активного населення та формує основу для його залучення до підприємницької діяльності.

Головною метою торгівлі в сучасних умовах є, по-перше, забезпечення процесу реалізації продукції без участі її виробників, а, по-друге, якомога повніше забезпечення матеріальних потреб суспільства. Значення цих двох аспектів торговельної діяльності поступово змінювалося у процесі переходу до нових моделей розвитку національної економіки – від індустріально-аграрної до ринкової, соціально-орієнтованої та постіндустріальної. На сучасному етапі саме соціальна складова торговельної сфери є найвагомішою та має пріоритетне значення для розвитку та конкурентоспроможності регіонів та держав.

Науковці виділяють кілька ключових принципів функціонування торговельної сфери в сучасних умовах:

- організаційно-господарська незалежність;
- відкритість (доступність);
- високий рівень торговельного обслуговування;
- самоокупність;
- конкурентоспроможність суб'єктів економічної діяльності;
- урегульованість;
- контрольованість [3].

У науковій літературі виділяють кілька підходів до виділення функцій торгівлі, узагальнивши які, можна скласти наступний їх перелік (рис. 1.) [2, с. 115].



**Рис. 1. Функції торгівлі**

Поряд із забезпеченням першої функції, яка є базовою для відповідного виду економічної діяльності, на сучасному етапі зростає роль забезпечення торгівлею різноманітних запитів



населення, не обов'язково пов'язаних із попитом на товари і послуги. У багатьох випадках навіть можна говорити про окрему соціальну функцію торгівлі, яка полягає у забезпеченні рекреаційно-пізнавальних, комунікативних та статусних потреб споживачів.

Аналіз особливостей сучасного етапу розвитку торговельної сфери в науковій літературі дозволяє виділити низку тенденцій її розвитку:

- суттєве розширення сфери діяльності торгівлі;
- активний розвиток поліфункціональних торговельних комплексів;
- сегрегація торгівлі (розподіл торговельних підприємств за орієнтацією на окремі сегменти споживачів залежно від їх доходів);
- впровадження інноваційних технологій в управління та реалізацію товарів і послуг [2, с. 116].

Усі виділені сучасні тенденції розвитку торгівлі є характерними, насамперед, для економічно розвинутих країн. Однак, враховуючи інтенсифікацію в сучасних умовах глобалізаційних процесів, окремі ознаки розвитку торговельної сфери є характерними і для низки інших держав.

Слід відмітити кілька ознак, що дозволяють зафіксувати перехід до сучасної моделі розвитку торгівлі:

- домінування сфери послуг (насамперед, науки й освіти);
- перетворення науковців та фахівців-технологів на панівну соціальну групу;
- ключова роль інновацій в економічному зростанні [5, с. 220].

Таким чином, роздрібна торгівля, як найбільш динамічна та суспільно значуща складова торговельної сфери національної економіки, тісно пов'язана із низкою суспільних процесів, зокрема, територіальних. Саме територіальна організація роздрібною торгівлі зумовлює органічну інтеграцію торговельних об'єктів у систему розселення регіону і, водночас, сама стає чинником розвитку регіональних територіальних суспільних систем.

### **Список використаних джерел:**

1. Бернстайн У.Дж. Великолепный обмен: история мировой торговли. Москва : АСТ, 2014. С. 434–435.
2. Грубляк С.А. Розвиток та особливості функціонування роздрібної торгової мережі в Чернівецькій області. *Інноваційна економіка*. 2009. № 13. С. 114–120.
3. Економіка торговельного підприємства. URL: [http://buklib.net/index.php?option=com\\_jbook&catid=265](http://buklib.net/index.php?option=com_jbook&catid=265).
4. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. Київ : Знання, 2006. 402 с.
5. Нікульча В.А. Розвиток роздрібної торгівлі Чернівецької області. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. 2010. Вип. 3 (39). С. 219–223.

**Муленко В. М.**

*аспірант кафедри економіки*

*Національний транспортний університет*

*м. Київ, Україна*

### **РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ**

Світова криза, спричинена пандемією та пов'язаними з нею карантинними обмеженнями, нанесла серйозний удар по економіці більшості країн світу. Особливості передачі вірусу та швидкість його розповсюдження змусили уряди країн світу піти на безпрецедентні заходи: закриття державних кордонів; введення обмежень на внутрішнє переміщення населення; закриття цілих секторів національних економік, включаючи готелі, ресторани, роздрібну торгівлю, туризм та частину виробництва. Все це призвело до уповільнення економічного розвитку країн та втрати ними своїх позицій на світових ринках.

Найбільшого негативного впливу від COVID-19 зазнає торгівля послугами в зв'язку з встановленням транспортних та туристичних обмежень та закриттям багатьох закладів роздрібної торгівлі та туризму. На відміну від товарів, послуги неможливо складувати та використати на більш пізньому етапі. Як результат, зниження торгівлі послугами під час пандемії може призвести до

незворотних втрат. Послуги також взаємопов'язані, наприклад, повітряний транспорт пов'язаний з реалізацією культурних та рекреаційних заходів [1].

Економіка України також перебуває під негативним впливом кризи, а сфера послуг нашої держави зазнає значних втрат та скорочень. Оскільки сфера послуг є значним сектором економіки України, в якому створюється близько 50% українського ВВП, виникає об'єктивна необхідність дослідження масштабів негативного впливу коронавірусу на дану сферу та визначення заходів зменшення негативних наслідків пандемії для сфери послуг України.

Згідно даних Державного комітету статистики України за перше півріччя 2020 року обсяг реалізованих послуг українськими підприємствами знизився на 3,8% у порівнянні з першим півріччям 2019 року. Зниження показали майже всі види послуг, за винятком послуг інформації та телекомунікації (обсяг реалізації даних послуг зріс на 4,9%), а також послуг охорони здоров'я (обсяг реалізованих за перше півріччя 2020 року послуг зріс на 59,8%). Ріст реалізації даних видів послуг пов'язаний з активним використанням інформаційних послуг в умовах карантину та збільшенням попиту на медичні послуги під час пандемії. Найбільшого скорочення зазнали послуги тимчасового розміщення та організації харчування (обсяг реалізації скоротився на 50,7%) та послуги мистецтва, спорту та розваг (зменшення на 32,1%). Подібні значні скорочення були зумовлені заборонаю проведення масових заходів, закриттям закладів харчування та готелів, а також обмеженням внутрішнього та міжнародного переміщення населення. Обсяги реалізації інших видів послуг скоротилися менше ніж на 10% [2].

Міжнародна торгівля послугами України за перше півріччя 2020 року показала суттєве скорочення. Експорт послуг України в першому півріччі 2020 року зменшився на 11,6% у порівнянні з першим півріччям 2019 року. Зменшення загального експорту послуг було зумовлене скороченням обсягу експорту транспортних послуг (експорт зменшився на 22,5%), послуг з переробки (на 19,2%), ділових послуг (на 4,7%), послуг з ремонту (на 3,3%), послуг будівництва (на 44,2%), фінансових послуг (на 23%), культурних послуг (на 32,9%) та послуг, пов'язаних з подорожами (на 6,5%). Найбільше на зменшення експорту в даному періоді

вплинуло значне скорочення обсягів експорту транспортних послуг, які в структурі експорту послуг України займають майже 50%. Зменшення обсягів реалізації даних послуг було зумовлене тривалим закриттям кордонів, а також іншими карантинними заходами. З усіх видів послуг ріст показав лише експорт комп'ютерних послуг (на 16,6%), послуг зі страхування (на 21%), послуг роялті (на 53,3%) та державних послуг (на 96,1%). Збільшення експорту даних послуг пов'язане зі значним збільшенням обсягів використання інформаційних послуг в умовах карантину для забезпечення соціального дистанціювання та зменшення людського контакту, а також ростом попиту на страхові та державні послуги.

Аналогічно експорту, імпорт послуг за перше півріччя 2020 року демонстрував скорочення та зменшився на 25,7% у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. За перше півріччя 2020 скоротилися обсяги імпорту послуг з ремонту (на 31,4%), транспортних послуг (на 29,9%), послуг будівництва (на 22,2%), фінансових послуг (на 7,9%), послуг роялті (на 7,3%), ділових послуг (на 28,3%), державних послуг (на 19,6%) та послуг, пов'язаних з подорожами (на 57,4%). Зростання за I півріччя 2020 року у порівнянні з I півріччям 2019 року продемонстрував лише імпорт послуг з переробки (на 8,7%), послуг зі страхування (на 38,7%), комп'ютерних послуг (на 6%) та культурних послуг (на 21,4%). Зміни імпорту послуг були зумовлені закриттям кордонів і обмеженням роботи підприємств [2].

Наведені вище дані свідчать, що пандемія мала значний вплив на послуги, надання яких вимагає фізичного перетину кордону та безпосередньої взаємодії між людьми. Значного скорочення зазнали транспортні послуги та послуги, пов'язані з подорожами, що зумовило значне скорочення експорту та імпорту послуг України. Однак, варто зазначити, що торгівля послугами, які так чи інакше постачаються через Інтернет, зростала навіть за умов карантину: в досліджуваному періоді спостерігався ріст комп'ютерних та інформаційних послуг. Причиною цього є значне використання даних послуг для забезпечення соціального дистанціювання та обмеження прямих контактів між людьми. Оскільки темпи поширення пандемії не скорочуються, а тільки

зростають, можна очікувати подальшого збільшення попиту на інтернет-послуги.

Для зменшення негативного впливу пандемії на сферу послуг необхідно вжити ряд заходів, спрямованих на підтримку найбільш постраждалих видів послуг, а також на стимулювання реалізації інтернет-послуг. Реалізація цих заходів передбачає значну підтримку держави. Насамперед уряду слід відмовитись від введення повного локдауну, адже це нанесе значний удар по сфері послуг та зробить всі запропоновані далі заходи неефективними. Доцільним буде надання безпосередньої фінансової підтримки малому та середньому бізнесу, що дозволить зменшити їх втрати від карантинних обмежень. Проте Україна не володіє ресурсами для реалізації цих заходів, що створює необхідність пошуку джерел залучення фінансових ресурсів. Співпраця з міжнародними організаціями дозволить частково залучити необхідні для підтримки бізнесу кошти. Крім цього, держава повинна створити сприятливі умови для припливу зовнішніх інвестицій та заохочувати підтримку бізнесу громадянами країни. Необхідно здійснити суттєві зміни в законодавчій базі, зменшити податковий тягар на інвестора, на законодавчому рівні надати гарантії інвесторам, збільшити доступність фінансових послуг тощо.

Окремої уваги потребують транспортні та туристичні послуги, які найбільш постраждали внаслідок пандемії. Для забезпечення підтримки та подальшого розвитку сектору транспортних послуг державі необхідно: сприяти розбудові транспортної інфраструктури та інфраструктури кордону; заохочувати розвиток експедиторських послуг; створити нові та розбудовувати існуючі транспортно-логістичні центри; сприяти модернізації рухомого складу; заохочувати використання транспортними організаціями лізингових послуг для оновлення рухомого складу; надавати фінансову та юридичну підтримку транспортним підприємствам тощо.

Підтримка туристичної галузі потребує активного використання Україною міжнародного досвіду. Національні уряди країн зі значним туристичним сектором розробили стратегії для усіх суб'єктів туристичної діяльності на всіх етапах кризи. Йдеться не лише про компенсацію втрачених прибутків, а й про уведення регуляторних норм і протоколів для бізнесу з метою відкриття

доступу на нові ринки, а також підвищення підприємницького потенціалу малого та середнього бізнесу і сприяння процесам налагодження співпраці [3]. Крім того, державі доцільно стимулювати зростання внутрішнього туризму та популяризувати онлайн-туризм, що дозволить зберегти туристичні внески в економіку країни на максимально можливому рівні.

Карантинні обмеження призвели до суттєвого збільшення попиту на телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги, що створює можливості для забезпечення прискореного розвитку даних видів послуг. Для реалізація даних можливостей необхідно: збільшувати підготовку ІТ-фахівців; активізувати державну підтримку ринку ІТ; сприяти розширенню пропозиції ІТ-продуктів та послуг для підприємств України та зменшенню їхньої вартості [4, с. 41]; забезпечити можливість технологічного доступу населенню до інформаційних та комп'ютерних технологій за рахунок розвитку інформаційної інфраструктури; сприяти збільшенню і розповсюдженню кількості послуг, наданих за допомогою інформаційних комп'ютерних технологій [5, с. 69].

Реалізація запропонованих заходів в майбутньому дозволить зменшити негативний вплив пандемії на сферу послуг, а також створить передумови для швидкого відновлення та стабільного розвитку сфери послуг України.

### **Список використаних джерел:**

1. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. URL: [https://www.wto.org/english/news\\_e/pres20\\_e/pr855\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm). (дата звернення: 18.11.2020).
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 18.11.2020).
3. Карантин. Як світ рятує туристичну галузь. URL: <https://www.inform.ua/rubric-tourism/3090351-karantin-ak-svit-ratue-turisticnu-galuz.html> (дата звернення: 18.11.2020).
4. Ставицька А.В. Потенціал ринку інформаційних технологій України: реалії та перспективи. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 12(1). С. 39–43.
5. Севрук І.М., Рупчева А.О. Конкурентоспроможність України на світовому ринку ІТ-послуг в умовах глобалізації. *Економіка і суспільство*. 2018. № 15. С. 65–70. URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/1\\_ukr/05.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/1_ukr/05.pdf). (дата звернення: 10.11.2020).

**Сердюк О. С.**  
*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник  
відділу проблем перспективного розвитку  
паливно-енергетичного комплексу*

**Петрова І. П.**  
*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу проблем  
регуляторної політики та розвитку підприємництва*

*Інститут економіки промисловості  
Національної академії наук України  
м. Київ, Україна*

## **ІНТЕРНАЛІЗАЦІЯ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ НА ПРИКЛАДІ ГАЗОПОДІБНИХ ВІДХОДІВ**

Хімічні властивості газоподібних відходів виробництва обумовлюють їхнє необмежене поширення у просторі. З огляду на це, нівелюється здатність до контролю за переміщенням та зберіганням таких відходів. Вимірювання обсягів викидів газоподібних відходів виробництва в атмосферу, є можливим лише на етапі їхнього відокремлення від джерела продукування (викид газів із труби підприємства), через що, на етапі виникнення зовнішніх ефектів (викликаних наявністю відходів), втрачається безпосередній зв'язок між відходами та продуцентом. Крім того, більшість газоподібних промислових викидів, є безбарвними, що унеможливорює візуальний контроль за їхнім переміщенням та місцем перебування. Вищенаведені чинники, створюють перепони для застосування диференційованого (як у випадку із твердими відходами виробництва) підходу до інтерналізації негативних зовнішніх ефектів. Виходячи з цього, постає актуальним питання щодо визначення ефективного напрямку інтерналізації, що відповідає специфіці причинно-наслідкового зв'язку між продуцентом (виробника відходів) та реципієнтом зовнішніх ефектів.

На відміну від твердих відходів виробництва, до газоподібних апріорі неможливо застосувати фактор охоплення населення, як мірило ефективності інтерналізації. В першу чергу це пов'язано з тим, що від моменту свого виходу в атмосферу, газоподібні

відходи виробництва втрачаються свій прямий зв'язок із продуцентом<sup>1</sup>. Навіть у випадку, коли такий зв'язок на етапі виходу відходів можна було б прослідкувати (наприклад зафарбувати газу, що викидаються у повітря), через деякий час, зв'язок ставав би все менш і менш очевидним<sup>2</sup>.

В умовах відсутності очевидного причино-наслідкового зв'язку між продуцентом відходів та реципієнтом негативних зовнішніх ефектів, неможливо також застосувати більш глобальні мірила ефективності інтерналізації, такі, як наслідки впливу газоподібних відходів на сільськогосподарські землі, будинки, споруди тощо.

За відсутності інформативного мірила, зникає критерій оцінки ефективності інтерналізації негативних зовнішніх ефектів. Разом із цим, нівелюється можливість застосування неокласичного підходу до інтерналізації, що передбачає максимізацію корисності (ефективності). У випадку, коли неможливо виокремити внесок кожного окремого продуцента відходів у негативні зовнішні ефекти, доцільно застосувати уніфікований підхід до інтерналізації, що передбачає абстрагування від наслідків. Тобто, потенційний продуцент зовнішніх ефектів має нести безпосередню відповідальність не за шкоду завдану ним через викиди газоподібних відходів виробництва (оскільки достеменно неможливо встановити, яку саме шкоду завдали його відходи), а за зміну хімічного складу атмосфери. Окрім контекстного значення, раціональності такому підходу додає той факт, що навіть невеликі концентрації відходів несуть із собою потенційну загрозу<sup>3</sup>.

За результатами застосування наведеного підходу, апріорі не може бути досягнуто ефекту абсолютної інтерналізації. Тобто, умов, за яких втрати реципієнта зовнішніх ефектів, у повній мірі перекладаються на продуцента газоподібних відходів. Причиною цього, є по-перше, абстрактне уявлення щодо впливу газоподібних відходів виробництва на соціально-економічні процеси<sup>4</sup>, по-друге,

---

<sup>1</sup> Неможливо визначити точно, який внесок продуцента газоподібних відходів виробництва у зміну хімічного складу атмосфери.

<sup>2</sup> Із розсіюванням в повітрі, зменшувалась би концентрація відходів певного продуцента у повітрі.

<sup>3</sup> Сполучаючись в атмосфері з іншими відходами, або природними газами, вони несуть більшу загрозу.

<sup>4</sup> Існує лише теоретичне бачення щодо негативного впливу газоподібних відходів виробництва на господарські процеси та здоров'я населення. Однак, кількісно оцінити наслідки впливу неможливо, оскільки достеменно неможливо встановити, самі лишень газоподібні відходи виробництва завдали шкоди тим, або іншим господарським процесам.



відсутність захисту повітряного простору від зовнішнього впливу<sup>1</sup>. Відтак, інтерналізація матиме умовний характер. Тобто, із продуцента газоподібних відходів виробництва стягуватиметься грошовий еквівалент умовно завданої шкоди, що вимірюватиметься його внеском у створення потенційної загрози (повітря із високим вмістом шкідливих речовин).

Виходячи із вищезазначеного, постає питання, як виміряти ступінь умовної шкоди та у якому розмірі вона має відшкодуватися. За своєю суттю, шкода, яку несуть із собою газоподібні відходи виробництва є квінтесенцією хімічних елементів, що містяться у таких відходах. З огляду на це, хімічні елементи слід сприймати, як першоджерело шкоди.

За основу для розрахунку умовної шкоди, слід брати сукупну значимість факторів впливу окремого хімічного елементу газоподібних відходів виробництва для врожайності зернових та соняшнику, що за своєю суттю характеризує ступінь шкоди, яку завдають складові частини відходів господарству (рис. 1).

Сукупна значимість факторів впливу, має слугувати орієнтиром для встановлення обсягу стягнень із продуцента відходів на користь реципієнта зовнішніх ефектів. Щодо конкретної суми стягнень, в ідеалі вона має відповідати натуральним втратам реципієнта. Однак, об'єктивно виміряти такі втрати практично неможливо, оскільки від початку реципієнт не перебуває у статускво. Тобто, апріорі неможливо змодельовати стан, за якого на господарство не чинять вплив інші фактори (політичні, економічні, соціальні, виробничі тощо), окрім газоподібних відходів виробництва. Як наслідок, зникають підстави для визначення ступеню впливу газоподібних відходів виробництва на господарство.

За таких умов, доцільно встановити умовний еквівалент шкоди. Підставою для розрахунку такого еквіваленту, мають стати альтернативні витрати продуцента, які у зворотному випадку, могли б бути спрямовані на нівелювання (або послаблення) джерела негативних зовнішніх ефектів. Тобто, продуцент газоподібних відходів виробництва, у випадку відсутності очисного устаткування, має регулярно (наприклад щомісяця) сплачувати до

---

<sup>1</sup> Газоподібні відходи виробництва можуть безперешкодно перетинати кордони.

фонду (реципієнтів зовнішніх ефектів) його ануїтету, дисконтовану вартість. Задля збалансування платежів, доцільно встановити надбавку, що відповідає обсягам викидів (рис. 2).

Значимість факторів, складена на основі дисперсійного аналізу				
$F_1$	$F_2$	$F_3$	$F_4$	$F_5$
$x_{v1}$	$x_{v2}$	$x_{v3}$	$x_{v4}$	$x_{v5}$

Значимість факторів, складена на основі рекурсивного виключення ознак				
$F_1$	$F_2$	$F_3$	$F_4$	$F_5$
$x_{d1}$	$x_{d2}$	$x_{d3}$	$x_{d4}$	$x_{d5}$

$$H = \frac{(p_1 * c_{v1} + p_2 * c_{v2} + p_3 * c_{v3} + p_4 * c_{v4} + p_5 * c_{v5}) + (p_1 * c_{d1} + p_2 * c_{d2} + p_3 * c_{d3} + p_4 * c_{d4} + p_5 * c_{d5})}{m}$$

$$c_{vi} = \frac{x_{vi}}{\sum x_v}$$

$$c_{di} = \frac{x_{di}}{\sum x_d}$$

$F$  – найменування фактору (хімічного елементу);  $x_{vi}$  – показник значимості для  $i$ -того фактору, отриманий за допомогою дисперсійного аналізу;  $x_{di}$  – показник значимості для  $i$ -того фактору, отриманий за допомогою методу рекурсивного виключення ознак;  $H$  – умовний показник шкоди;  $p_i$  – обсяг викидів  $i$ -того елементу;  $c_{vi}$  – коефіцієнт значимості для  $i$ -того елементу, отриманий за допомогою дисперсійного аналізу;  $c_{di}$  – коефіцієнт значимості для  $i$ -того елементу, отриманий за допомогою методу рекурсивного виключення ознак;  $m$  – кількість використаних методів.

### Рис. 1. Формула розрахунку сукупної значимості факторів впливу, що характеризують умовну шкоду

Таким чином, досягатиметься ефект часткового урівноваження втрат і здобутків, між продуцентом та реципієнтом зовнішніх ефектів.

На підставі аналізу механізму нарахування податку, можна дійти висновку, що за такої моделі інтерналізації, розмір виплат окремого продуцента відходів, залежатиме від загальної кількості таких продуцентів. Тобто, чим більше виробників відходів, тим менше кожен з них сплачуватиме податку. З огляду на це, може скластись враження, що застосування такого підходу на національному рівні, нівелюватиме фактор динаміки платежів, оскільки з огляду на велику кількість продуцентів газоподібних відходів в цілому в країні, надбавка до фіксованого податку (еквівалентна ануїтету дисконтованої вартості очисного устаткування) матиме мінімальний розмір. Однак, такий висновок є

об'єктивним лише для умов, коли в рамках єдиної економічної системи, відсутня різьча відмінність між обсягами продукування газоподібних відходів окремими підприємствами. В Україні, де на окремі підприємства припадає надмірно висока частка викидів газоподібних відходів виробництва, фактор динаміки платежів зберігатиметься. Так, в Україні, на кожне металургійне підприємство в середньому припадає близько 5% від загального обсягу викидів газоподібних відходів виробництва в країні. Для об'єктів теплової енергетики, цей показник становить близько 3%. Враховуючи той факт, що вартість очисного устаткування для металургійних комбінатів та ТЕС, в цілому перевищує вартість аналогічного устаткування для невеликих підприємств, можна очікувати високої динаміки *інтерналізаційних платежів*<sup>1</sup>.

$$T = V * (c_h + 1)$$

$$c_h = \frac{H_i}{H_t}$$

$$H_t = \frac{(p_{t1} * c_{v1} + p_{t2} * c_{v2} \dots p_{tn} * c_{vn}) + (p_{t1} * c_{d1} + p_{t2} * c_{d2} \dots p_{tn} * c_{dn})}{m}$$

$T$  – розмір податку;  $V$  – ануїтетна, дисконтована вартість очисного устаткування;  $c_h$  – коефіцієнт шкоди;  $H_i$  – умовний показник шкоди і-того продуцента;  $H_t$  – умовний показник загальної шкоди (яку завдають продуценти відходів в цілому);  $p_{ti}$  – загальний обсяг викидів в економічній системі в цілому за і-тим елементом.

## **Рис. 2. Формула розрахунку податку, орієнтованого на умовну інтерналізацію негативних зовнішніх ефектів**

Рациональності застосуванню наведеного підходу інтерналізації негативних зовнішніх ефектів, додає той факт, що у довгостроковій перспективі продуцент відходів обиратиме варіант установки очисного устаткування (замість сплати інтерналізаційних платежів). До таких дій його спонукатиме усвідомлення переваг цього рішення, а саме: по-перше, у розрізі дисконтованого грошового потоку, він заощаджуватиме, не сплачуючи за умовну шкоду (надбавка до податку); по-друге, продуцент стає незалежним від кон'юнктури інтерналізаційних процесів.

<sup>1</sup> Платежі з боку продуцентів газоподібних відходів виробництва, спрямовані на покриття витрат, спричинених впливом цих відходів на довкілля.

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

**Вовк О. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки повітряного транспорту*

**Ковальчук А. М.**

*старший викладач кафедри економіки повітряного транспорту*

**Столярова Є. С.**

*студентка*

*Національний авіаційний університет  
м. Київ, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЙНИХ СТИМУЛІВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Динамічні інноваційно-інформаційні модернізаційні зміни, наявність кризових загроз в соціальній та економічній сферах України зумовлюють використання нових підходів щодо мотивації персоналу на підприємствах, застосування яких як розширюють можливості, так і створюють безпекові обмеження для кожної людини, стабільності її існування і росту. HR-стратегія в такому випадку повинна орієнтуватись не тільки на заохочення, але й на усунення кадрових загроз, стабілізацію економічних і психологічних параметрів системи управління персоналом. В умовах кризи та динамічних змін в національній економіці на діяльність персоналу авіаційного транспорту впливають зовнішні чинники, а саме: концепції розвитку національної економіки і транспортної сфери, напрями державного реформування, законодавство країни, стан ринку транспортних послуг та транспортної системи, політичні фактори. Зазначені тенденції свідчать про зниження ефективності мотиваційної системи в управлінні кадрами на підприємствах авіаційного транспорту. Матеріальне стимулювання скорочується, що провокує втрату мотиваційної та стимулюючої функції, призводить до відсутності зацікавлення кадрів у конкурентоздатності підприємства і продуктивності праці.

Отже, основними тенденція в управлінні кадрами на підприємствах авіаційного транспорту України є: скорочення кількості працівників внаслідок впливу зменшення пасажиропотоків і вимушеного простою в умовах пандемії, низька продуктивність праці та неефективність системи фінансової мотивації, потреба у техніко-технологічному, вузькоспеціалізованому виробничому персоналі; скорочення програм професійної підготовки авіаційних кадрів; ускладнення умов міжнародного стажування авіаційних кадрів.

Різні стадії у розвитку управління персоналом підприємства пов'язують також із загальною еволюцією підприємства. Так, розвиток підприємства поділяють на п'ять основних стадій, яким відповідають характеристики управління персоналом (табл. 1).

Таблиця 1

**Напрями функціонування HR-системи підприємства, сформовані стадіями розвитку авіапідприємства**

<b>Стадії розвитку авіа-підприємства</b>	<b>Основні характеристики підприємства</b>	<b>Основні характеристики управління персоналом</b>
1	2	3
I Зародження	Підприємство тільки створене, відрізняється підприємництвом і керується власником	Ведення особистих справ, оплата праці, наймання і звільнення; управління персоналом часто неформальне, розмите; потреби в цифровізації
II Функціональне зростання	Відбувається технічна спеціалізація; збільшуються підрозділи, виробничі лінії; ринок; оргструктура формалізована	Пошук потрібних працівників для підтримки зростання; з'являється начальник відділу кадрів; обробка даних по зарплаті і деяких інших автоматизується. Корпоративна культура відсутня
III Контрольоване зростання	Рациональна адміністрація; професіоналізація управління дефіцитними ресурсами; диверсифікується виробництво; посилюється конкуренція за ресурси і контроль за інвестиціями	Менеджер з персоналу з більш високим статусом; велика автоматизація кадрової інформації; зростання професіоналізму; кадрова функція поступово інтегрується у навколишнє ділове середовище; управління персоналом стає орієнтованим на кінцеві результати

1	2	3
IV Функціональна інтеграція	Диверсифікованість, децентралізація, структура підприємства будується навколо продуктів і центрів прибутку, проектне і матричне управління; велика увага приділяється інтеграції; оргструктура більш плоска і горизонтальна	Управління персоналом орієнтовано на інтеграцію різних функцій; розширення кооперації з іншими менеджерами; довгострокове планування; міждисциплінарні проекти; акцентна продуктивність; широко застосовується інформаційна технологія в плануванні та оцінці.
V Стратегічна інтеграція	Співробітництво, групова культура; велика адаптованість до частих змін; стратегічне планування; структура будується навколо центрів прибутку	Концентрація цілей на стратегії підприємства; систематичний аналіз зовнішнього середовища; активна золь у прийнятті управлінських рішень; довгострокове планування розвитку персоналу

Залежно від стадії розвитку підприємства HR-система підприємства повинна сформувати мотиваційні важелі мінімізації кадрових загроз. Стратегії управління персоналом мають бути адаптивними і врахувати як загрози зовнішнього, так і загрози внутрішнього середовища авіапідприємства. Залежно від конкретного поєднання підходів до управління персоналом буде мати місце загальний ріст, загальна стабілізація або загальне скорочення потенціалу і масштабу діяльності. Відповідна кадрова стратегія повинна містити, залежно від конкретної ситуації, елементи попередніх стратегій, тим самим забезпечуючи послідовність та логіку в спрямуванні стратегічного управління підприємством. В табл. 2 описуються особливості стратегій управління персоналом залежно від ситуативного управління мотиваційними механізмами розвитку авіапідприємства.

На практиці найчастіше при визначенні мотиваційних HR-стратегій щодо управління економічними ризиками має місце комбінування, або селективна стратегія, що містить у тому чи іншому співвідношенні елементи описаних класичних стратегій.

**Опис HR- стратегій, сформованих мотиваційним факторами забезпечення безпеки авіапідприємства**

Назва мотиваційної стратегії	Характеристика безпекових мотиваторів HR-стратегії
Стратегія підприємництва	Характерна для організацій, які розвивають нові напрямки діяльності. Успіх даної стратегії значною мірою базується на потенціалі персоналу організації або підрозділу, що вирішили втілити принципово нову ідею і отримали підтримку зі сторони керівництва організації. Для реалізації підприємницької стратегії з високим ступенем фінансового ризику в умовах дефіциту ресурсів потрібна швидкість реакції. Тому необхідні ініціативні, контактні, рішучі, орієнтовані на партнерів люди, для яких організовано підбір робочих місць з урахуванням їх інтересів, а оцінювання діяльності відбувається на основі конкретних результатів.
Стратегія динамічного зростання.	Передбачає орієнтацію на віддалену перспективу і пов'язана з високим ступенем ризику. Задача полягає в пошуку балансу між необхідними змінами і стабільністю. Кваліфікація, відданість фахівців також є факторами, що визначають успіх. Вимагає залучення працівників з гнучким проблемно-орієнтованим мисленням.
Стратегія прибутковості	Характерна для стадії зрілості авіапідприємства і передбачає прибутковість нових авіаційних послуг, освоєних технологій. Основна задача – виробляти збільшення пасажиропотоку і мінімізація витрат.
Стратегія ліквідації загроз	Характерна для кризового стану авіапідприємства. При реалізації здійснюються соціальні заходи захисту працівників.
Стратегія адаптації до зміни середовища	Застосовується на авіапідприємствах, які ведуть боротьбу за швидке збільшення обсягів прибутку, за освоєння нового і розширення уже наявного ринку. Передбачає залучення необхідних працівників на основі лізингу, їх оцінювання на основі отриманих фінансових результатів.

**Список використаних джерел:**

1. Ареф'єва О.В. Конкурентоспроможність підприємств у міжнародному цифровому просторі : монографія. Київ : НАУ, 2019. 342 с.
2. Сунцова О.О., Вовк О.М., Марчишина Ю. Підприємницькі технології управління кадровим потенціалом. *International Scientific Journal*

- «Internauka»*. Series: «Economic Sciences». 2018. № 2 (10). С. 85–90. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/economic2018/2/3428>
3. Вовк О.М. Організаційно-економічний механізм розвитку системи економічної безпеки підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2018. № 22. С. 205–211.
  4. Сирівля Т.О., Вовк О.М., Панчошна Т.М. Формування кадрового потенціалу авіапідприємства: структурний підхід. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 39. С. 85–90.
  5. Вовк О.М., Ковальчук А.М., Мацаєнко Ю.О. Діагностика ефективності управління персоналом аеронавігаційного підприємств. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z78>.

**Демидович В. В.**  
*студентка*

**Новосад О. В.**  
*кандидат економічних наук*

**Павлова О. М.**  
*доктор економічних наук, професор*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки  
м. Луцьк, Волинська область, Україна*

## **РИЗИКИ НА НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

Актуальним для розвитку економіки регіонів України та їх соціального забезпечення є безперебійне функціонування газо-розподільчих компаній, яке формуватиме сприятливу ситуацію міжнародного транзитного центру. На жаль, в нестійких економічних умовах існує безліч ризиків на ринку нафтопродуктів України, щоразу чисельність їх видів зростає а вже існуючі поглиблюються в наслідок фінансової та енергетичної криз. Така ситуація ставить перед державою і нафтогазовими підприємствами завдання по створенню ефективного та грамотного управління ризиками.

Галузі розподілу та транспортування природного газу відіграють особливу роль в забезпеченні повноцінного рівня життя населення країни. В той же час, вони ж окреслюють специфічні



особливості їх функціонування в процесі взаємозв'язку з державою [1, с. 100].

Ризик – це дуже складна і багатогранна економічна категорія, яка має багато визначень. Всі ці визначення можна узагальнити трьома напрямками, які характеризують ризик як:

- можливість втрати;
- діяльність або подія, яка безпосередньо завдає шкоди;
- діяльність, яка направлена на подолання невизначеності [2, с. 359].

Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) визначає ризик як вплив невизначеності на досягнення цілей, причому даний вплив може бути позитивним, негативним або зумовити відхилення від очікуваного результату [3].

Нафтогаз здійснює постійний аналіз стану валютного ринку України та залежно від його кон'юнктури приймає рішення щодо валюти, в якій зберігаються залишки коштів на рахунках (з урахуванням законодавчих актів Національного банку України з цього питання) [4].

Проблемою є те, що управління ризиками в сучасних економічних системах потребує розвитку, оскільки відбувається упущення менш важливих ризикових ситуацій, котрі в подальшому переростають в значну проблему та загрозу. В умовах сьогоденної ситуації на ринках економіки України, нафтогазові підприємства перебувають в ризикових та невизначених умовах. Тому важливим є описати основні вже існуючі ризики для суб'єктів українського ринку нафтопродуктів, для подальшого їх уникнення, адже проблеми починаються з малого і якщо вчасно їх не виявити, то це може призвести до жахливих наслідків.

Досліджували дану проблему багато науковців, таких як: Коротя М.І., Павлова О.М., Павлов К.В., Хвостіна І.М., Сеніор Н.В., Лапушта М.Г., Черкасова В.В. та інші.

В загальному ризики на нафтогазових підприємствах можна поділити на такі, як:

- фінансові ризики (можливості Нафтогазу парирувати ризик на ринку обмежені через специфіку українського ринку хеджування адже обсяги ринку валютних форвардів не можуть задовольнити потреби компанії, а вихід на цей ринок може

спричинити суттєві коливання курсу національної валюти; наявність обмежень, визначених нормативно-правовою базою. З набуттям чинності Законом України «Про ринок природного газу» з 1 жовтня 2015 року компанія самостійно щомісячно визначає ціни для промислових та комерційних споживачів природного газу, що не підпадають під дію ПСО);

- ризики пов'язані із стратегічним плануванням (проектування стратегічних планів розвитку нафтогазових підприємств унеможливаються через зміни в законодавстві);

- операційні ризики (пов'язані із затримкою зросту витрат в тому числі на видобуток горючих копалин, нестачею кваліфікованих працівників та перебоями постачання);

- виробничо-технологічні ризики (зумовлені аварійним станом застарілого обладнання, недоліками в ремонті і обслуговуванні, помилково заданими експлуатаційними параметрами).

Щоб уникнути даних ризикових ситуацій, потрібен постійний моніторинг, аналізування рівня ризиковості та його оцінка, адже особливо важливими ці процеси є саме на підприємствах нафтогазової галузі в якій присутні, вище зазначені ризики.

Після проведених заходів по виявленню вищезазначених ризиків та оцінкою ступеня їх впливу, знаходяться їх слабкі місця. Якщо є певні відхилення між запланованими і фактичними результатами ступеня ризиковості, потрібно вносити корективи, коли ж відхилення в межах доступного чи взагалі відсутні, не є необхідним щось змінювати.

Отже, на ринку нафтопродуктів України існує чимало різноманітних загроз для діяльності підприємств, як зовнішніх так і внутрішніх, котрі приводять до значних витрат та збитків. Для уникнення та мінімізації ризиків необхідно вчасно по можливості виявляти та уникати їх негативних наслідків, тому для нафтопрвідних підприємств необхідною є ефективна управлінська політика по запобіганню ризиків, котра залежить також від політики та стану даного ринку.

### **Список використаних джерел:**

1. Павлов К.В., Павлова О.М., Коротя М.І. Регулювання діяльності регіональних газорозподільних підприємств України : монографія. Луцьк :

- СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волинь поліграф», 2020. 256 с.
2. Основні ризики на ринку нафтопродуктів в умовах трансформації економіки. *Бізнес-інформує*. 2011. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/vkrnuen\_2011\_4\_73.pdf (дата звернення 07.11.2020).
  3. Hopkin P. *Fundamentals of Risk Management: Understanding, Evaluating, and Implementing Effective Risk Management*. 5 ed. Kogan Page, 2018. 480 p.
  4. Річний звіт НАК « Нафтогаз Україна: основні ризики. Анулрепорт. 2016. URL: <http://annualreport2016.naftogaz.com/ua/de-mi-zaraz/osnovni-riziki/> (дата звернення 08.11.2020).

**Дитина О. М.**

*студентка*

**Юшак А. В.**

*аспірант*

**Павлова О. М.**

*доктор економічних наук, професор*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки  
м. Луцьк, Волинська область, Україна*

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ПІВНІЧНО-ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ**

Конкурентоспроможність – це існування сильних, стійких позицій на ринку і вміння утримувати і укріплювати свої позиції. Відповідно до теорії М. Портера [1], американського економіста, в будь-якій організації такий інструмент як «конкурентоспроможність» виступає головним аналітичним інструментом. Він моделює п'ять головних конкурентних сил: суперництво між конкуруючими продавцями в галузі; ринкові спроби компаній з інших галузей, здатність знаходити споживачів за допомогою своїх товарів субститутів; можливість появи нових конкурентів; ринкова влада і засоби впливу, які використовують у своїй діяльності постачальники сировини; ринкова влада і засоби впливу, використовуваних споживачами продукції.

Для підвищення конкурентоспроможності будівельних організацій Північно-Західного регіону (Волинська та Рівненська області), насамперед, потрібно оцінити проблеми, що існують у даній галузі на даній території і не тільки. Основною такою проблемою вважають відсутність загальноприйнятої методології оцінки конкурентоспроможності в будівельній галузі. Велика кількість науковців рекомендують свої класифікації факторів і показників конкурентоспроможності організацій і продукції; вдосконалюється теорія конкуренції та конкурентоспроможності; опрацьовуються методичні підходи та положення з оцінки конкурентоспроможності організацій; формуються економічні та математичні моделі управління та підвищення конкурентоспроможності продукції організацій.

Для підвищення конкурентоспроможності будівельної організації важливе значення має виявлення обумовлюючих її чинників і резервів, їх обґрунтування і класифікація. Чинники, які не залежать від будівельної організації називаються зовнішніми, а залежні – внутрішніми. До переліку зовнішніх чинників для організацій Північно-Західного району можна віднести:

1. Умови інвестування в регіоні. Станом на початок 2020 року сума капітальних інвестицій в будівництво у Північно-Західному районі становить 1 220 856 тис. грн., що складає 5,91% усіх капітальних інвестицій у будівництво в Україні.

2. Тенденції технічного розвитку. Згідно Державної служби статистики України на початок 2020 року на науково-технічні розробки у Північно-Західному регіоні було витрачено 9 млн. грн., що становить лише 0,1% усіх витрат на науково-технічні розробки по Україні.

3. Рівень конкуренції на будівельному ринку регіону. Найбільшими будівельними організаціями є: ЛуцькСанТехМонтаж № 536, Луцький домобудівельний комбінат, Інвестор, Gipsputs, ЖК «Luceoria» – у Волинській області; УВС, Інтергал-Буд, Стоград, Рівненський МЖК, Група компаній РЕНОМЕ – у Рівненській області. Однак це не єдині будівельні організації у регіоні. Їх досить багато, а отже і конкуренція жорстка.

4. Ресурсозабезпеченість регіону.

Будівельна промисловість регіону використовує власну сировинну базу. Завдяки розвіданим на даний час запасам будівельної сировини забезпечується подальший розвиток таких напрямків виробництва як було-щобеневої продукції, лицевальних плит, цементу, вапна, цегли силікатної і керамічної, будівельних розчинів тощо. В регіоні працює один із найпотужніших в Україні цементних заводів «Волинь-Цемент» філія ПрАТ «Дікергофф Цемент Україна», який виробляє близько 10 відсотків загальноукраїнського обсягу цементу. Тобто Північно-Західний регіон володіє достатніми ресурсами для ефективного розвитку будівельних організацій та будівельної промисловості в цілому.

Внутрішні фактори включають підвищення кваліфікаційного рівня працюючих; створення конкурентного середовища в колективі для мотивації персоналу для ефективнішої роботи; впровадження у виробництво прогресивної технології, нової техніки тощо [2]. Внутрішні фактори можуть регулюватися на різних рівнях управління та по різних підрозділах. Використання новітніх принципів і методів управління, які засновані на маркетинговій концепції, є одним з найважливіших факторів, що впливають на конкурентну позицію організації на будівельному ринку.

У зв'язку з вищезазначеним, розрізняють зовнішню та внутрішню конкурентоспроможність. Зовнішня конкурентоспроможність будівельної організації оцінюється на основі прийняття рішення щодо доцільності та ефективності співпраці з ним, різних економічних суб'єктів – так званих стейкхолдерів (постачальників будівельних матеріалів і конструкцій, замовників, проектних організацій, кредиторів, інвесторів та ін.)

Внутрішня конкурентоспроможність виступає як об'єкт моніторингу менеджерів будівельної організації і може поділяється відповідно на тактичну і стратегічну конкурентоспроможність. Тактична полягає в тому, що відображає ступінь відповідності характеристик будівельної організації і його основних бізнес-процесів вимогам стейкхолдерів. Стратегічна – передбачає наявність у нього стійких керованих конкурентних переваг на довготривалу перспективу розвитку управлінських методів реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

В Україні будівельна промисловість погано розвинена, в тому числі і в Північно-Західному регіоні, на що вплинула низка факторів. Однак вирішенням цієї проблеми може стати створення мережевих організацій – кластерів. Відомо, що засновником теорії кластерів прийнято вважати М. Портера [1]. Суть кластерів полягає в тому, що це є група близьких, географічно взаємозалежних організацій, які співпрацюють, спільно діють у визначеному виді бізнесу, які характеризуються спільністю напрямів діяльності та доповнюють одне одного. Така група створює базу для залучення інвестицій, навчання широкого кола підприємців, розвитку малого та середнього підприємництва, підвищення гнучкості та мобільності компаній тощо. Кластери дають змогу оптимізувати контакти між підприємницькими структурами та налагодити їх ефективну співпрацю [3, с. 279].

Будівельні кластери зроблять можливими постійні, просторові, добровільні об'єднання взаємодіючих суб'єктів господарювання, які б виконували б загальне будівництво споруд та будинків; ремонтні та реставраційні роботи; будівництво водопостачання внутрішніх і зовнішніх мереж; будівництво та реконструкцію автострад, доріг вулиць; надають послуги оренди будівельної техніки; прокладення інженерних мереж; підприємств, які займаються виробництвом та реалізацією будівельних матеріалів і конструкцій; проектних організацій, які здійснюють проектні роботи; фінансових установ; структурних підрозділів зі стандартизації, метрології та сертифікації; органів державного управління з метою підвищення рівня конкурентоспроможності будівельної продукції, та зростання економіки регіонів [4].

Такий підхід дасть поштовх у розвитку будівельної промисловості Північно-Західного регіону, що спонукатиме до створення нових будівельних організацій, розвитку вже існуючих. Швидкий розвиток в цій галузі викликатиме конкуренцію між будівельними організаціями, що в свою чергу, спонукатиме інвесторів вкладати кошти в інноваційний розвиток, що покращить якість продукції та зменшить витрати.

Отже, вимоги сучасного ринкового середовища, що характеризується підвищенням конкурентної боротьби в умовах глобалізації економічного простору ставлять перед будь-якою

організацією завдання зміцнення власного потенціалу та розробки шляхів підвищення своєї конкурентоспроможності.

### **Список використаних джерел:**

1. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран : пер. с англ. Москва : Международные отношения. 1993. 896 с.
2. Стрішенець О.М., Павлов К.В. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості. *Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2016. Випуск 1 (47). Том 2. С. 35–38.
4. Воронин А.В. Теория и методология стратегического управления инвестиционностроительным комплексом региона в условиях конкурентной среды: автореф. дисс. на соискание учен. степени д-ра экон. наук: спец. 08.00.05. СПб, 2008. 37 с.
5. Павлов К.В. Кластеризація як засіб активізації впливу будівництва на розвиток ринку нерухомості. *Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України* : матеріали ІХ Пленуму Спілки економістів України та Міжнар. наук.-практ. конф. Київ, 2014. С. 245–252.

**Казьмір В. А.**

*директор відокремленого структурного підрозділу*

*«Могилів-Подільський технологічно-економічний фаховий коледж  
Вінницького національного аграрного університету»,  
Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

### **СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ**

### **РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА: СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД**

Розробка науково-методичних рекомендацій щодо формування пакету альтернативних сценаріїв стратегічного розвитку ринку зерна, здійснення прогнозування стане основою успіху і поліпшення конкурентних позицій України на зерновому ринку.

Теоретико-методичні напрацювання щодо розробки проблем, напрямів, варіативного моделювання й прогнозування стратегічного розвитку вітчизняного ринку зерна знаходимо у наукових публікаціях таких відомих визначних учених, як: Л. Вдовенко, О. Гук, Л. Гуцаленко, С. Кваша, Г. Калетник, І. Кириленко,

К. Ларіонова, Ю. Лузан, В. Мазур, М. Малік, С. Мельник, В. Месель-Веселяк, Н. Правдюк, І. Свиноус, Л. Ситник, Л. Худолій, О. Шпикуляк та ін.

Ключовим стратегічним завданням функціонування й розвитку зернового ринку є нарощування виробництва зернових культур й їх резервів задля надійного безперебійного забезпечення внутрішнього продовольчого й кормового споживання зерна та зростання його експортних поставок [1; 2; 3]. Доцільно окреслити стратегічні орієнтири розвитку ринку зерна: забезпечення продовольчої безпеки країни; формування сприятливого нормативно-правового поля; модернізація організаційно-економічного механізму функціонування ринку зерна; контроль якості зерна незалежними лабораторіями; захист економічної конкуренції на ринку зерна; розробка та впровадження ощадних технологій виробництва і переробки зерна; забезпечення прозорості зернового ринку; створення системи моніторингу та прогнозування ринку; надання бюджетної, кредитної, лізингової, інвестиційної, інфраструктурної підтримки розвитку конкурентоспроможного зернового виробництва; посилення впливу державного агента на внутрішньому зерновому ринку; посилення контролю за тарифами приватних елеваторів; впровадження вертикально-інтегрованих та мережевих утворень на зерновому ринку (холдинги, кооперативи, кластери, стратегічні альянси); нарощування експортного зернового потенціалу з доданою вартістю; захист вітчизняних зерновиробників від інтервенції імпортерів зерна; пошук перспективних зовнішніх ринків та розширення міжнародного співробітництва; підвищення технічного оснащення усіх учасників зернового комплексу; диверсифікація напрямів використання зерна (зокрема, нарощення виробництва біоетанолу); оптимізація структури збутових каналів та логістичних ланцюгів зернового ринку; підвищення рівня науково-технічного, інноваційного та інформаційного забезпечення ринку зерна; підтримка ф'ючерсної торгівлі товарними деривативами; гармонізація системи зв'язків усіх учасників ринку.

Досягнення визначених стратегічних орієнтирів доцільно здійснювати з використанням варіативного моделювання сценаріїв стратегічного розвитку ринку зерна на наступних принципових



позиціях: системного підходу до розв'язання проблемних задач; гармонізація державних, регіональних, галузевих та приватних економічних інтересів; оптимальне поєднання державного й ринкового регулювання та свободи підприємництва; економічної обґрунтованості стратегічних рішень.

Варіативні сценарії стратегічного розвитку ринку зерна можна розробляти на рівні окремих проектів, дорожніх карт, капсульних моделей бізнесових процесів тощо. Переважно, науковці [1; 3], виокремлюють наступні методи розробки стратегічних сценаріїв: дедуктивний; індуктивний.

Вважаємо, що при розробці пакету сценаріїв стратегічного розвитку ринку зерна для врахування поглиблення глобалізаційних процесів, підвищених загроз, розширення функціональних впливів, наявності важко структурованих взаємодій та інтересів усіх учасників ринку, слід скористатися перевагами когнітивних технологій, головним пріоритетом, яких має бути досягнення стану захищеності від загроз, руйнівних впливів та невиправданих ризиків. Сценарії стратегічного розвитку ринку зерна мають опиратися на якісні судження різних експертів, формалізовані кількісні індикатори, варіативне прогнозування, математичне моделювання.

Розроблений пакет альтернативних сценаріїв стратегічного розвитку ринку зерна дозволить задати вектор, запропонувати ступінь гнучкості необхідних змін, перетворень та дій, розширити адаптаційні можливості до коливань зовнішнього середовища, реалізовувати нові стратегічні можливості, проникнути у нові сегменти діяльності, диверсифікувати й розширити альтернативи розвитку зернового ринку, його стратегічну гнучкість. Окрім того, він визначатиме логіку бізнес-поведінки, конкурентних переваг та стратегічний напрямок руху на інноваційній основі і тому відіграватиме роль драйвера розвитку, нарощення конкурентоспроможності ринку.

### **Список використаних джерел:**

1. Правдюк А.Л., Прутська Т.Ю., Правдюк М.В. *Інформаційне забезпечення управління підприємницькою діяльністю на засадах інституціоналізму: монографія*. Київ : «Центр учбової літератури», 2019. 360 с.

2. Сікало М.В. Ринок зерна як об'єкт державного регулювання. *Теорія та практика державного управління*. 2017. № 1 (56). С. 1–8.
3. Шпикуляк А.Г., Білокінна І.Д. Інституційне регулювання у забезпеченні розвитку аграрного сектору і підприємництва. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2019. № 7. С. 7–15.

**Кварцяна А. Д.**  
*студентка*

**Павлова О. М.**  
*доктор економічних наук, професор*

**Сорокопут І. В.**  
*аспірант*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки  
м. Луцьк, Волинська область, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ЕНЕРГЕТИЧНИХ СТАНЦІЯХ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ**

В умовах лібералізації різних галузей економіки є висока необхідність в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств енергетичної галузі. У зв'язку з нещодавньою демонополізацією ринків електро- та газопостачання дане питання набуває особливої актуальності, оскільки кінцевий споживач має можливість вибору постачальника того чи іншого ресурсу, і кожній компанії необхідно оптимально та ефективно здійснювати свою діяльність. Одним із ключових елементів компанії є її персонал, оскільки саме від нього безпосередньо залежить кінцевий фінансовий результат. Саме тому важливим аспектом діяльності компанії є правильна організація системи управління персоналом.

Серед науковців дотичні до даного питання теми досліджували Я. Шпак, Є. Бондаренко, Д. Кушнір, О. Павлова, К. Павлов, В. Купчак, В. Лагодієнко та інші. Проаналізувавши наявні наукові публікації можна сказати, що досі існує необхідність в комплексному вивченні проблем та перспектив розвитку систем управління персоналом на підприємствах, оскільки даний напрям розглядається лише дотично до інших тем наукових досліджень.

Одним із ключових елементів системи управління персоналом енергетичного підприємства є існування взаємозв'язку та взаємозгодженості між різними структурними підрозділами організації. Також система управління персоналом не повинна суперечити стратегічним планам підприємства або ставити бар'єри для досягнення стратегічних цілей. Ключове місце в діяльності підприємства займає його структура, яка, власне і формує взаємодію між підрозділами, завдяки чому, здійснює вплив на діяльність організації [1].

Як відмітив у своїй праці Я.О. Шпак, при здійсненні діяльності в умовах ринкової економіки, підприємства змушені використовувати механізми системи ризик-менеджменту, для забезпечення стабільності та конкурентоспроможності підприємства в динаміці, а також виконання організацією своїх зобов'язань. Проте існує необхідність в безперервних змінах системи управління та безпосередньої структури організації для її адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища [2].

Окремо варто відмітити, що важливим елементом управління персоналом є забезпечення безпечних умов праці та зменшення ризиків отримання виробничих травм. Варто відмітити запропонований Є. Бондаренко та Д. Кушнір комбінований підхід, та матрицю, побудовану на його основі, що, як заявляють автори, дає можливість ефективно контролювати та оцінювати показники ризику отримання травм працівниками від дії електричного струму, та оптимально покращувати систему управління безпекою персоналу для зменшення ризиків подальшого травмування робітників, за допомогою відповідних засобів та заходів [3].

Одним із енергетичних підприємств, що здійснює свою діяльність на території Західного регіону, є ПрАТ «Волиньобленерго». Основним напрямком його діяльності є надання послуг фізичним та юридичним особам з розподілу електроенергії. Підприємство виконує всі зобов'язання щодо працівників відповідно до чинного законодавства. ПрАТ «Волиньобленерго» приділяє увагу підвищенню рівня кваліфікації персоналу та питанням охорони праці [4]. Протягом 2019 року 99 працівників підприємства пройшли навчання та перевірку знань в навчально-курсному комбінаті товариства, а 117 працівників – пройшли курси підвищення

кваліфікації у зовнішніх навчальних закладах. Окрім того, серед 288 працівників, що здійснюють роботу з підвищеною небезпекою, періодично здійснюється перевірка знань. Окрім того, ПрАТ «Волиньобленерго» має власну систему управління ризиками [5].

Також необхідно розглянути систему управління персоналом АЕС, оскільки помилки в роботі даних електростанцій можуть потенційно призвести до катастрофічних наслідків. На території Західного Регіону здійснює свою діяльність Рівненська АЕС. З 2015 року розпочалося впровадження пілотного проекту щодо змін в організаційній структурі РАЕС. Даний процес постійно контролюється НАЕК «Енергоатом» [6]. Також в даній організації відбувається безперервний процес підвищення кваліфікації персоналу. Наприклад, 5 листопада 2020 року відбувався професійний тренінг для вдосконалення процесів управління ризиками при діяльності підприємства [7]. Також, особливістю діяльності Рівненської АЕС є необхідність в підготовці та навчанні висококваліфікованих кадрів, у зв'язку з можливістю настання техногенної катастрофи у випадку непрофесійності кадрів. Саме тому електростанція співпрацює з різними вищими навчальними закладами, такими, як Одеський національний політехнічний університет або НТУУ «Київський політехнічний університет імені Ігоря Сікорського» [8].

Отже, сьогодні на енергетичних станціях існують свої системи управління персоналом. Також відбувається адаптація системи управління персоналом до нових вимог конкурентного середовища, здійснюється обмін досвідом між вітчизняними та зарубіжними підприємствами. Проте дане питання потребує подальшого детального дослідження, що дасть можливість визначити додаткові недоліки в системах управління персоналом та в подальшому їх усунути. Також, сьогодні необхідно активно досліджувати перспективи діяльності енергетичних підприємств в період глобальної економічної кризи.

### **Список використаних джерел:**

1. Павлова О.М., Павлов К.В. Сучасний стан та перспективи розвитку відновлювальної енергетики в регіоні. *Економічний часопис*

- Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.*  
Луцьк : Вежа-Друк, 2020. № 1 (21). С. 22–31.
2. Шпак Я.О. Формування організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами України. *Збірник наукових праць «Економічний аналіз»* Том 27. № 3 (2017). С. 293–301. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1772>.
  3. Бондаренко Є.А., Кушнір Д.С. Управління системою електробезпеки персоналу електричних станцій та систем для мінімізації параметрів ризику електротравматизму. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка.* № 186 (2017). С. 35–38. URL: <http://journals.uran.ua/index.php/wissn021/article/view/134098>.
  4. Павлова О.М., Купчак В.Р., Павлов К.В., Лагодієнко В.В. Формування та регулювання регіональних енергетичних систем: теорія, методологія та практика: монографія. Луцьк : СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф», 2019. 346 с.
  5. Звіт про управління Приватного акціонерного товариства «Волинь-обленерго» за 2019 рік. URL: <http://energy.volyn.ua/informatsiia/informatsiia-pro-diialnist-tovarystva/richna-finansovazvitnist!/files/annualfinancialreporting-2019-2.pdf>.
  6. У підрозділах РАЕС проведено комплексну перевірку роботи з персоналом. URL: <https://www.rnpp.rv.ua/v-podrazdeleniyah-raes-provedena-kompleksnaya-proverka-raboty-s-personalom.html>.
  7. Вдосконалення процесів діяльності РАЕС через ефективне управління ризиками. URL: <https://www.rnpp.rv.ua/vdoskonalennya-proczesiv-diyalnosti-raes-cherez-efektivne-upravlinnya-rizikami.html>.
  8. *Фахівці РАЕС обмінялися досвідом у сфері управління персоналу.* URL: <https://www.rnpp.rv.ua/speczialisty-raes-obmenyalis-opyitom-v-sfere-upravleniya-personala.html>.

**Олійник О. С.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи*

*Кам'янець-Подільський національний університет*

*імені Івана Огієнка*

*м. Кам'янець-Подільський, Україна*

## **ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Маркетинг являє собою планування і здійснення всебічної діяльності, пов'язаної з товаром, з метою здійснення оптимального впливу на споживача для забезпечення максимального споживання за оптимальної ціни та одержання в результаті цього довгострокового прибутку. Це діяльність щодо забезпечення наявності потрібних товарів і послуг для потрібної аудиторії, у потрібному місці, в потрібний час і за ціною, яка підходить, при здійсненні необхідної комунікації.

Існує сотні визначень маркетингу. Маркетинг як філософія спрямовує розвиток підприємства, а інструменти маркетингу дозволяють це успішно реалізувати. Найбільший ефект досягається, якщо маркетинг працює як цілісна концепція та система управління компанією. Інструментарій маркетингу складається з різноманітних інструментів впливу на ринкове середовище, які засновані на знанні психології споживача та закономірностей економічних процесів.

Застосування різних концепцій маркетингу на підприємствах здійснюється по-різному, а саме:

1. Концепція удосконалення виробництва застосовується, коли попит на товар перевищує пропозицію і необхідно збільшити виробництво, та коли собівартість дуже висока і її необхідно знизити за рахунок підвищення продуктивності праці. Саме таку концепцію застосовував Генрі Форд при виробництві автомобілів, застосовуючи такий метод збільшення продуктивності праці як конвеєр. Сьогодні цей підхід застосовують деякі корпорації, розширюючи обсяг виробництва і скорочуючи витрати, щоб знизити ціну своїх товарів.

2. Концепція удосконалення товару застосовується тими підприємцями, які вірять, що достатньо удосконалити товар, і успіх на ринку їм гарантовано. Короткозорість цієї концепції може ілюструвати сподівання підприємців заробити гроші на удосконаленій мишоловці. Однак люди прагнуть вивести мишей, а не придбати гарну мишоловку. Це можуть бути хімічні аерозолі, спеціальні іонізатори повітря, тощо.

3. Концепція інтенсифікації комерційних зусиль використовує більшість українських підприємств, основні маркетингові зусилля яких спрямовані на просування товарів на ринок та стимулювання їх збуту.

4. Концепція чистого маркетингу ґрунтується на основних постулатах маркетингу. Інколи підприємці, які по суті застосовують концепцію інтенсифікації комерційних зусиль прирівнюють себе до тих, що працюють на основі концепції чистого маркетингу. Різниця полягає в тому, що при інтенсифікації збуту підприємство орієнтується на власні нужди, а концепція маркетингу передбачає вивчення та задоволення потреб клієнтів.

5. Концепція соціально-етичного маркетингу виникла на підставі погіршення довкілля, нестача природних ресурсів та загострення інших глобальних проблем людства, що призвели до виникнення сумнівів у доцільності концепції чистого маркетингу. Оскільки інколи особисте задоволення одного споживача може бути шкідливим для суспільства та потім у кінцевому випадку обернеться шкодою і для цього споживача також.

Стратегія маркетингу являється основний спосіб досягнення маркетингових цілей, формуючи та конкретизуючи відповідну структуру комплексу маркетингу. Стратегія маркетингу показує з яким продуктом, на які ринки, з яким обсягом продукції необхідно виходити для досягнення поставлених цілей. Маркетингові функції це окремі види або комплекси видів спеціалізованої діяльності, що здійснюються в процесі функціонування підприємства як учасника ринку.

Функції маркетингу конкретні – комплексне дослідження ринку й економічної кон'юнктури, аналіз виробничо-збутових можливостей підприємства, розроблення маркетингової стратегії і програми, проведення товарної, цінової й комунікаційної політики,

формування структур маркетингових служб, контроль маркетингової діяльності та оцінка її ефективності.

**Список використаних джерел:**

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг : Підручник. – Київ : Лібра, 2002. – 712 с.
2. Герасимчук В. Маркетинг: Теорія і практика: Навч. посібник для студ. вузів / Василь Герасимчук; ред. П.М. Гвоздецький. – Київ : Вища школа, 2004. – 326 с.
3. Кардаш В. Маркетингова товарна політика: Навч. посіб. М-во освіти України. Київський нац. економ. ун-т. – Київ : КНЕУ, 2002. – 155 с.



## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

**Новосад Д. Ю.**

*аспірант*

**Павлова О. М.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки та природокористування*

**Крук О. В.**

*студентка*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки  
м. Луцьк, Волинська область, Україна*

### **ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА ОСВІТНІХ ПОСЛУГ РЕГІОНУ**

Організування діяльності менеджерів освітніх послуг впливає з того, що сучасні навчальні заклади функціонують в умовах високої складності та невизначеності, а тому потребують економічно грамотного управління їхньою діяльністю, оскільки ефективність їх діяльності залежить від ступеня оптимальності й організованості структурних елементів у просторі та часі. Дослідження процесів організування управління, складових управлінської діяльності, набуває особливої актуальності в разі наявності розбіжностей між досягнутими результатами й встановленою метою.

Аналіз особливостей організування діяльності менеджерів освіти дозволить виділити основні фактори, які впливають на ефективність управління та результати діяльності навчального закладу [5].

Дослідження з організації управлінської діяльності в освітніх закладах висвітлюють у своїх роботах такі українські та зарубіжні науковці як О. Мармаза, Є. Хриков, О. Стрішенець, К. Павлов, О. Лебідь та інші. Більшість з науковців засвідчують, що діяльність менеджера освіти повинна бути заснована не лише на педагогічних знаннях, а потребує опанування знань і вмінь наук з управління.

Менеджери, здійснюють управлінську діяльність, приймають управлінські рішення, за які несуть високу відповідальність. Робота менеджера носить переважно інтелектуальний характер і вимагає високого рівня освіти. Зміст праці менеджерів розкривається у виконуваних ними взаємопов'язаних функціях.

Менеджер освіти – керівник, який володіє професійними знаннями та вміннями для реалізації ефективного управління освітою [2].

Організаційна структура управління – це сукупність організаційно впорядкованих відносин і зв'язків між ланками й рівнями керівництва. Тобто під структурою управління організацією розуміється упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, які знаходяться між собою в сталих відношеннях, що забезпечують їх функціонування і розвиток як єдиного цілого [1].

Завдяки організаційній структурі управління працівники можуть чітко збагнути своє місце в школі та спільно працювати для досягнення цілей і завдань навчального закладу [4].

Розглянемо такі типи структур управління як лінійну, функціональну, лінійно-функціональну, матричну й дивізіонну.

У лінійній структурі на вищому рівні знаходиться директор навчального закладу, якому підпорядковуються заступники, котрим підпорядковуються групи педагогічних керівників. Керівник наділений повноваженнями вирішувати всі питання які виникають у процесі діяльності його підлеглих та може делегувати заступникам права керівництва роботою педагогічних груп.

Для функціональної структури управління характерне створення структурних підрозділів, кожен з яких має свої чітко визначені, конкретні завдання й обов'язки. Отже, в умовах даної структури кожен орган управління, а також виконавець спеціалізуються на виконанні окремих видів управлінської діяльності (функцій) [3].

Лінійно-функціональна структура управління об'єднує переваги обох структур [1]. Лінійно-функціональна структура передбачає дослідження, аналіз й опрацювання управлінських рішень завдяки використанню досвіду висококваліфікованих спеціалістів, оперативне прийняття рішень, кожен керівник персонально відповідає за результати діяльності, професійну

підготовку управлінських рішень, принцип спеціалізації управління поєднаний з принципом єдності керівництва.

Матрична структура передбачає наявність проектних груп, члени яких підпорядковані як керівнику групи, так і керівнику відділу в якому вони працюють, активізацію діяльності керівників вищого рівня та залучення всіх працівників до активної творчої діяльності.

Для дивізійної структури управління характерним є делегування функцій на нижчі рівні управління, які фактично можуть приймати різні управлінські рішення окрім матеріальних та фінансових.

Отже, менеджер освітніх послуг здійснює управлінську діяльність і вирішує завдання, відповідає за роботу педагогічного колективу чи закладу освіти в цілому. На результат його роботи впливає не тільки діяльність колективу, який він очолює, а також і організація власної праці. Тому досить важливим є використовувати не тільки педагогічні уміння, а й активно застосовувати наукові засади менеджменту.

#### **Список використаних джерел:**

1. Лебідь О.В. Управління початковою школою : навч. посіб. Вінниця : ТОВ «Нілан-ЛТД», 2015. 312 с.
2. Мармаза О.І. Менеджмент освітньої організації: навчальний посібник. Харків : ТОВ «Щедра садиба», 2017. 126 с.
3. Осовська Г.В. Основи менеджменту: навчальний посібник. Київ : Кондор, 2006. 664 с.
4. Pavlov K. (2017) Competitive features in market structure of housing property with regard to regional definitions. *Baltic Journal of Economic Studies*, Riga: Izdevnieciba "Baltija Publishing", vol. 3, no. 4, pp. 191–198.
5. Стрішенець О.М. Інституціональний напрям як інструмент дослідження методологічних основ ринку. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. Луцьк : Вежа-Друк, 2017. № 2 (10). С. 7–12.

## СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

**Гаць І. В.**

*студентка*

**Денисова Т. І.**

*студентка*

**Павлова О. М.**

*професор кафедри економіки та природокористування*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки*

*м. Луцьк, Волинська область, Україна*

### **МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ У СФЕРІ ОБСЛУГОВУВАННЯ**

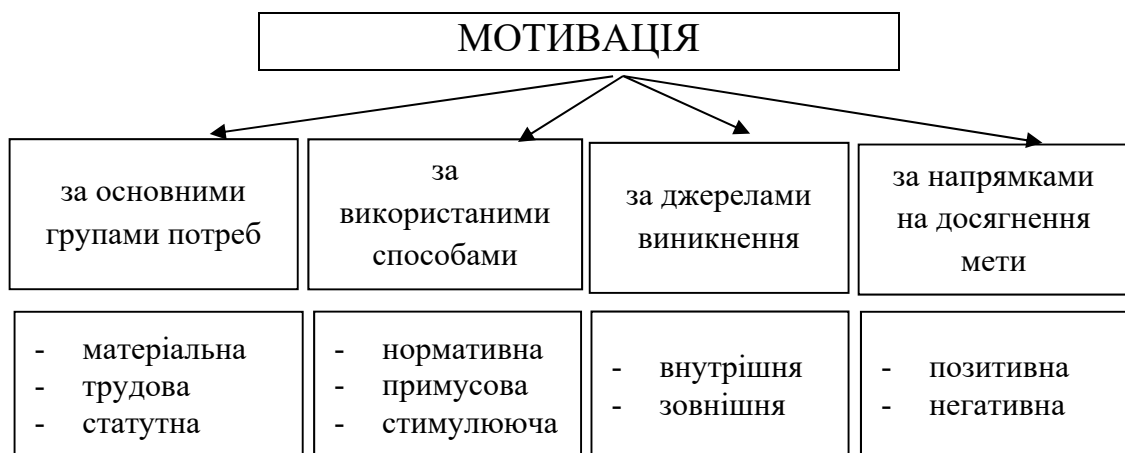
Успіх роботи будь-якого суб'єкта господарювання залежить від людського фактора. В основі праці людини лежить певний мотив, який від початку займаної посади є чисто індивідуальним (отримати певну оплату за свою працю для прожиття, отримання соціального статусу, визнання, економічних, побутових, індивідуальних вигод тощо). В умовах повсякденної праці мотивація праці змінюється під впливом вимог керівництва, вимог посадових обов'язків і внутрішнього порівняння очікуваних результатів своєї праці і поставлених вимог. Якщо вони разюче не збігаються, мотивація праці працівника падає, тому важливо зробити так, щоб мотивація роботи працюючого і отримані результати керівника влаштовували обох. Враховуючи те, що сфера обслуговування (послуг) є найбільш поширеною, дослідження мотивації праці її працівників є актуальною і необхідною умовою.

Проблеми управління мотивацією персоналу підприємств вивчали Д. Богиня, Г. Дж. Болт, П. Буряк, О. Грішнова, Н. Єсінова, Г. Завіновська, А. Колот, А. Лаурент, Е. Лібанова, Т. Лобанова, Н. Нєчева, В. Нижник, О. Новикова, В. Парсяк, В. Семенов, М. Семикіна, В. Скурська, Т. Хілл, Г. Шредер та ін.

Мета дослідження – визначити напрямки ефективної мотивації праці працівників сфери обслуговування.

На сучасному етапі все більше активізується увага підприємств сфери обслуговування до розробки новітніх підходів до формування системи мотивації праці. Значною мірою це обумовлено зростанням впливу трудового ресурсу на конкурентоспроможність підприємства. Підвищений попит на ефективну працю змушує керівників шукати нові підходи до формування та удосконалення систем мотивації праці. На думку В.А. Скурської, дана проблема загострюється у зв'язку з тим, що переважна більшість працівників українських підприємств та організацій в існуючих умовах масово орієнтовані на реалізацію у праці так званої «ближньої мотивації», яка за змістом наближена до мотивації «виживання» в умовах сьогодення і не орієнтована на досягнення цілей «дальньої мотивації», пов'язаних з творчістю, постійним інвестуванням у саморозвиток, піднесенням конкурентоспроможності [4, с. 120]. В деякій мірі дослідниця має рацію, але погодитися з нею повністю ми не можемо.

Згадаємо види мотивації (рис. 1).



**Рис. 1. Класифікація мотивації**

В пошуку роботи працівник, звичайно, шукає не лише таку роботу, яка забезпечить його матеріальні очікування. В цій системі очікувань він бажає і проявити себе, і отримати певний статус, кар'єрний ріст. Звичайно, якщо кар'єрний ріст відразу очевидно неможливий, мотивами є отримання досвіду роботи, розвиток, формування професійних навичок і звичок, підвищення рівня обслуговування [5, с. 75].

Стратегічними цілями системи управління мотивацією праці підприємств сфери обслуговування є: зміцнення конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках; покращення фінансово-економічних і соціальних результатів підприємств та галузі; створення конкурентоспроможних робочих місць; розвиток галузевого комплексу, його інфраструктури, матеріально-технічного та ресурсного забезпечення, галузево-територіального ринку праці [3, с. 118].

Н.Г. Міценко переконана, що одним з головних принципів та критеріїв ефективності мотивації праці є її вплив на досягнення стратегічних цілей функціонування та розвитку підприємства, його стратегічних господарських об'єктів. Відповідно, вказує дослідниця, формуванню якісної та ефективної системи мотивації персоналу підприємств сфери обслуговування передують визначення цілей, стратегії розвитку об'єкта та вибудовування системи мотивації таким чином, щоб працівники докладали максимальних зусиль для отримання результатів, які сприяють досягненню загальних цілей розвитку підприємства. Лише у випадку, коли кожен працівник зрозуміє, що від ефективності його праці залежить досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства, слідування стратегічному плану поступу бізнесу, власне, і стане повсякденною працею та завданням кожного працівника [1, с. 120].

О.Б. Моргулець формує таку класифікаційну систему мотивації праці працівників сфери обслуговування:

1. Безпека – це спокій і відчуття надійності, упевненість у майбутньому. Почуття безпеки може бути досягнуте, в оперативному управлінні – застосуванням сучасних захисних засобів, приладів, індивідуального спецодягу, в тактичному управлінні – забезпеченням страховим полісом, оплатою лікарняних, в стратегічному управлінні – формуванням пенсійного накопичення, стажу, створенням кадрового резерву і т. п.

2. Новизна, що завжди приваблює. У випадку високої ефективності нової послуги або технології, останні завжди дублюються іншими фірмами. Впровадження новизни в обслуговуванні (нова послуга, новий тур, оновлена система оплати тощо) дає працівникам сфери обслуговування відчуття першості і гордості [2, с. 183].

3. Економія – сукупність благ, одержуваних у результаті роботи на даному місці: близькість роботи до місця проживання, наявність соціальних пільг, розмір оплати, умови праці і т. д. Звичайно, пріоритети у кожного свої. Когось приваблює комфорт і зручність: близько до дому, стабільний графік, одноманітність і регламентованість обов'язків, гарне оснащення робочого місця. Для інших, на першому місці матеріальні цінності – премії і надбавки в оплаті праці. Такі працівники охоче погоджуються працювати в нічний час і святкові дні, виконувати понаднормові роботи. Деяким, навпаки, подобається розмаїтість обов'язків, стан постійного навчання чомусь новому [2, с. 183].

4. Відчуття суспільної значимості, задоволеності своєю роботою – відчуття успіху, просування по службі, визнання з боку оточуючих, відповідальність і т.п. [2, с. 184].

Отже, можемо констатувати, що мотивація працівників сфери обслуговування відрізняється від мотивації працівників сфери виробництва. Так як за виробіток останні отримують і основну, і додаткову оплату. Сфера обслуговування побудована таким чином, що витрачений час і відмінно виконана робота не завжди свідчать про отримання високих прибутків, доходів, вагомого клієнта тощо. Не всі показники роботи обслуговуючої фірми є фінансовими показниками. Тут важливий імідж фірми, її статус, рівень обслуговування, тонкощі живого спілкування з клієнтом, щоденні відповіді споживачам послуг. Тому мотивація праці працівників сфери обслуговування побудована на кількох важелях: безпека на роботі, відчуття суспільної значимості, можливість росту або отримання додаткових професійних навичок, новизна, внутрішній розвиток і можливість отримати матеріальні винагороди, які суміжні з первинними очікуваннями.

### **Список використаних джерел:**

1. Міценко Н.Г., Васильків Ю.В. Мотиваційні аспекти стратегії підприємства сфери обслуговування в умовах конкуренції. *Вільна економіка*. 2018. Вип. 56. С. 117–122.
2. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 383 с.

3. Семикіна М.В. Мотивація праці: нова парадигма в умовах конкурентного середовища. *Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління*. 2011. № 2. С. 117–124.
4. Скурська В.А. Мотиваційний механізм управління трудовим потенціалом підприємства : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Хмельницький, 2015. 245 с.
5. Yakymchuk A., Pavlov K., Pavlova O. et al. (2020) Public Administration and Economic Aspects of Ukraine's Nature Conservation in Comparison with Poland. In: Kantola J., Nazir S., Salminen V. (eds) *Advances in Human Factors, Business Management and Leadership. AHFE 2020. Advances in Intelligent Systems and Computing*, vol. 1209, Springer, Cham. Dol.

**Каширнікова І. О.**

*кандидат економічних наук, доцент*

**Зозуля Н. В.**

*асистент*

**Лазебна А. А.**

*студентка економічного факультету*

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури  
м. Дніпро, Україна*

## **СУЧАСНІ ПРОЦЕСИ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Сьогодні, коли економіка усього світу знаходиться у край нестабільному стані, найважливішими завданнями, які постають перед керівниками підприємств, є: зниження витрат виробництва, залучення інвестицій для впровадження нових прогресивних технологій. Підприємства прагнуть досягти максимальної продуктивності праці при мінімальному рівні капіталовкладень. Для виконання цих умов слід підвищувати ефективність управління підприємством. Передумовою оптимального управління виробництвом є якісне планування, від якого багато в чому залежить розвиток підприємства, що включає визначення перспективних цілей, способів їх досягнення і ресурсного забезпечення.

В управлінні економічними системами функція планування є однією з найголовніших, оскільки планування дозволяє уникнути



прийняття помилкових рішень, своєчасно реагувати на несприятливі події, та якнайкраще використовувати наявні можливості. Постійні зміни в економічному середовищі призводять до необхідності постійно переглядати умови плану, тому планування має безперервний характер [1, с. 11].

Планування – це процес формування цілей, визначення пріоритетів та засобів і методів для їх досягнення, економічного обґрунтування раціональної поведінки суб'єкта господарювання для досягнення цілей [2, с. 7].

При плануванні на підприємствах вирішуються наступні завдання:

- рівномірне і комплексне виконання виробничого завдання;
- підвищення ефективності використання ресурсів, а саме: засобів виробництва (основних і оборотних коштів) і трудових ресурсів (кадрового потенціалу) підприємства;
- створення сприятливих умов, що сприяють розвитку і впровадженню найбільш передових форм виробництва і організації праці.

Для вдосконалення процесу планування необхідно знати всі аспекти елементів процесу виробництва. Процес планування на підприємствах має здійснюватися постійно шляхом послідовної розробки нових планів. По закінченні дії планів попередніх періодів, плани необхідно пристосовувати до змін зовнішнього середовища і внутрішніх можливостей підприємства. Витрати на планування повинні порівнюватися з одержуваними від нього вигодами. При плануванні необхідно забезпечувати вибір найбільш ефективних варіантів вирішення, спрямованих на максимізацію прибутку і мінімізацію витрат [3, с. 38].

У сучасних умовах науковий і практичний інтерес представляє виділення різних форм планової діяльності на основі використання певних критеріїв. Планування слід розглядати як механізм інтеграції управлінських функцій з метою створення стратегічно керованого підприємства, що, в свою чергу, вимагає взаємозгодження стратегічного, тактичного і оперативного планування. В рамках планування реалізуються елементи стратегічного планування (визначення політики підприємства, формулювання цілей і вибір стратегій) і оперативного планування (визначення

конкретних дій по досягненню поставлених цілей). Результатом процесу планування є план, який використовується як засіб управління і являє собою документ, в якому різні елементи системи управління взаємопов'язані в просторі, в часі, по ресурсах і виконавцями.

Обґрунтування планів розвитку підприємств здійснюється на основі системи прогресивних техніко-економічних норм. Тому комплекс норм є нормативною базою для розробки і обґрунтування планів. Метою формування системи норм в її сучасному вигляді стало використання нормативного методу як основи забезпечення відповідного міжнародним стандартам рівня соціального розвитку, раціонального управління виробництвом, застосування наукової організації праці, ефективного використання ресурсів, розвитку ринкових відносин.

Нормативне забезпечення є основою сумісності планування на різних рівнях управління і базується на єдності економічних показників. Норми, що застосовуються на підприємствах, повинні бути обґрунтовані технічно, економічно та фізіологічно.

Ефективне планування може бути досягнуто при використанні розвиненої системи економічних норм, при цьому економічними важелями управління стають: фінансові норми (ціни, відсоток по кредиту та ін.); нормативи ефективності капітальних вкладень; нормативи оплати праці та стимулювання; економічна оцінка природних ресурсів та інші граничні рівні, як мінімальні, так і максимальні.

Ефективність процесів планування, нормування, розподілу ресурсів, зниження витрат на підприємствах залежить від правильного планування і орієнтації на найбільш прогресивні методи управління, що відображають специфіку виробництва і засновані на передовому вітчизняному та зарубіжному досвіді. Зростання ефективності не може бути реалізовано при поганому плануванні і нормуванні. Тому вдосконалення нормативної бази передбачає широке впровадження більш точних методів розрахунку норм, створення розрахунково-обґрунтованих норм на всі види робіт і процесів, що дозволить більш точно проводити планування на підприємствах.

### **Список використаних джерел:**

1. Строченко Н.І., Коблянська І.І. Планування і контроль на підприємстві: навч. посібник для студентів економічного напрямку підготовки денної та заочної форм навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «Бакалавр» / Н.І. Строченко, І.І. Коблянська. – Суми : СНАУ, 2015. – 272 с.
2. Решетняк О.І. Планування та контроль на підприємстві : Навч. посібник для студентів / Нар. укр. акад., [каф. Економіки підприємства ; авт. О.І. Решетняк]. – Харків : Вид-во НУА, 2012. – 328 с.
3. Горемикін В.А. Планування на підприємстві: підр. для бакалаврів. – 7-е вид., перероб. та доп. Москва : Видавництво Юрайт, 2012. 695 с.

## СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

**Слюсаренко А. В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри публічного управління*

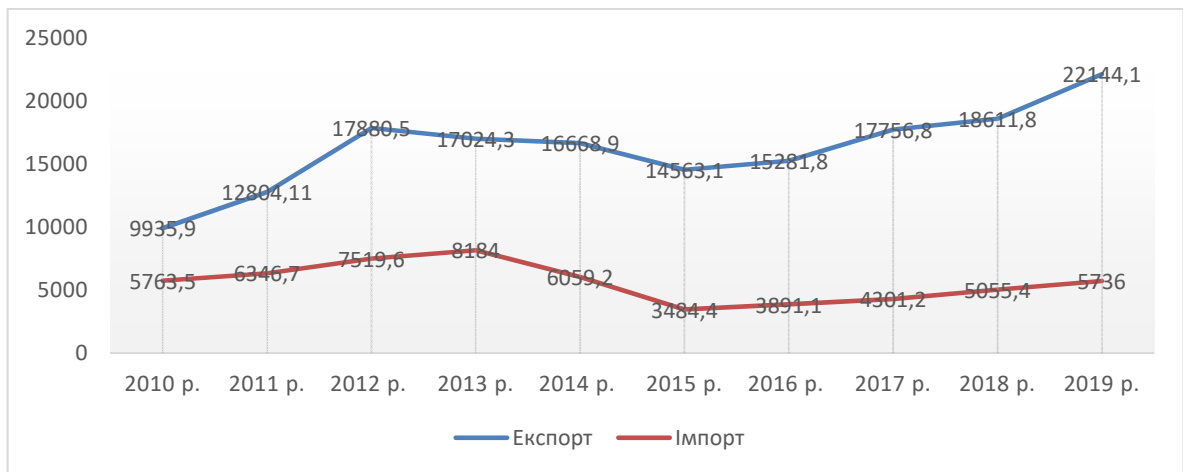
*та адміністрування і міжнародної економіки*

*Миколаївський національний аграрний університет*

*м. Миколаїв, Україна*

### **ВПЛИВ ВІДКРИТОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА СТАН ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Українські реалії сьогодення мають виразні характеристики аграрного централізму адже питома вага виробництва сільськогосподарської продукції останніми роками зростає. Результуючі виробництва сільськогосподарської продукції вирівнюються з такими видами економічної діяльності як промисловість та торгівля, що вимагає проведення детальних досліджень з метою формування стратегії розвитку аграрного сектору, як основного в структурі національної економіки. В той же час, питома вага експорту сільськогосподарської продукції є домінуючою в структурі національного експорту, формуючи 44,2% частку. Важливість сільського господарства для української економіки підтверджується змістом Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року, яка трактує, що протягом останнього десятиліття агропромисловий комплекс став однією з ключових галузей національної економіки, створивши у 2017 році 17% валового внутрішнього продукту країни [1]. Обсяги експорту продукції аграрного виробництва постійно зростають, що підтверджується даними рисунку 1, і це вимагає проведення глибоких досліджень, які були б покликані визначити якісні параметри зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств та стану їх зовнішньоекономічної безпеки.



**Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту сільськогосподарської продукції 2010–2019 рр., млн. дол. США [2]**

Виходячи з представлених на рисунку 1 даних, можна зробити ряд висновків стосовно тенденцій в зовнішньоекономічній діяльності підприємств аграрного сектору. Перш за все, варто відмітити нарощування експортної активності, яке підтверджується нарощуванням вартісних обсягів за останніми роками. Доцільно звернути увагу на певне зниження обсягів як експорту так і імпорту в період 2014–2016 років, що пояснюється змінами в державній стратегії зовнішньоекономічного розвитку. Даний період характеризується змінами торговельних векторів на користь країн Європейського Союзу, що вимагало певної адаптації з боку суб'єктів підприємницької діяльності. По-третє, фактичним є значне переважання обсягів експорту над імпортом, що визначає високу якість зовнішньоторговельної діяльності в розрізі аграрного сектору. Проте варто зауважити на доцільності такого роду зовнішньоекономічної активності адже на ряду з перевагами та економічними вигодами маємо ряд загроз та вад, яким доцільно приділити увагу з метою усунення деструктивних наслідків у майбутніх періодах та забезпечення високих безпекових показників.

У вітчизняній практиці та науці є безліч праць та трактувань зовнішньоекономічної діяльності, інтеграції та глобалізації як безумовних передумов економічного розвитку проте залишається актуальним питання чи є дані концепції та теорії вірними. Так, Ю.Є. Кирилов зазначає, що в умовах сучасної світової системи

ключовим визначальним чинником розвитку суспільства та найвпливовішою силою є глобалізація [3]. Аналогічної думки притримуються багато вітчизняних науковців та практиків, але є й когорта дослідників, які ставлять під сумнів безумовність залежності якості економічного розвитку від процесів глобалізації. Власне глобалізацію не варто асоціювати з інструментом розвитку національної економіки адже вона є простором, який діє виключно за законами ринку і не враховує соціальних характеристик. Тобто, вона є «бездушним» механізмом, котрий здатен знищувати національні економіки, які не в змозі зберегти свою цілісність в умовах високого рівня конкуренції і це є природним та об'єктивним адже ринок несе в собі функцію оздоровлення. Тож з метою захисту національної економіки від негативних впливів зовнішнього порядку сформовано внутрішнє законодавство в цілому та механізми економічної і зовнішньоекономічної безпеки. Власне український аграрний сектор не є високо конкурентним на світовому ринку і вимагає певних механізмів забезпечення зовнішньоекономічної безпеки з боку держави з метою захисту інтересів вітчизняних товаровиробників. Основним інструментом контролю за утриманням безпекових показників в межах норми є коригування рівня відкритості національної економіки загалом та аграрного сектору зокрема. Відповідні показники рівня відкритості аграрного сектору України приведено в таблиці 1.

На разі варто відмітити дійсно галопуючі темпи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в межах аграрного сектору України. Якісні характеристики такого зростання залишаються в межах норми адже фактичним є переважання експорту над імпортом. Більш того, при збільшенні рівня експортної квоти імпортна скорочується. Досить вагомим показником в розрізі якості зовнішньоекономічної діяльності є відносна сталість коефіцієнта міжнародної конкурентоспроможності. Проте, залишається відкритим питання ефективності зовнішньої торговельної діяльності в межах сільського господарства виходячи з частки первинної продукції сільського господарства в структурі експорту. Товарна структура експорту традиційно представлена перш за все пшеницею, насінням соняшнику та кукурудзою, які у вигляді сировини реалізуються за кордон з метою подальшої переробки та

формування доданої вартості. Проте негативним є те, що такий підхід є мало ефективним з позицій формування іміджу України як первинного ланцюга виробництва. При діючому підході до ведення господарської діяльності вітчизняний товаровиробник втрачає додаткові можливості економічного зиску.

Таблиця 1

**Рівень відкритості аграрного сектору України**

Показники	Роки			Індекс 2019 р. до	
	2010	2015	2019	2010	2015
Зовнішньоторговельний оборот, тис. дол. США	7553,11	10489,28	17057,66	2,26	1,63
Зовнішньоторговельне сальдо, тис. дол. США	1942,31	8794,92	11325,44	5,83	1,29
Експортна квота, %	37,35	83,08	50,02	1,34	0,60
Імпортна квота, %	22,07	16,01	10,10	0,46	0,63
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	1,69	5,19	4,95	2,93	0,95
Коефіцієнт міжнародної конкурентоспроможності	0,25	0,30	0,28	1,12	0,93
Частка експорту на душу сільського населення, дол. США	328,83	663,46	1100,42	3,35	1,66
Частка імпорту на душу сільського населення, дол. США	194,31	127,82	222,24	1,14	1,74
Зовнішньоторговельний оборот на душу сільського населення, дол. США	523,14	791,27	1322,66	2,53	1,67

Іноземні держави сформували стійкий попит на аграрну продукцію українського походження, що безумовно є позитивним фактором. Відкриття ринку Євросоюзу також відкриває нові перспективи розвитку та можливості нарощування обсягів виробництва й експорту адже з поміж 40 товарних квот аграрії спроміглись виконати лише 32, з яких лише 11 були закритими повністю. Проте має бути переосмислена система зовнішнь-економічних зв'язків з формуванням способів формування доданої вартості аграрної продукції та доведення її до товарної кондиції.

Досить важливим є питання дотримання норм диференціації зовнішньоторговельної діяльності як в розрізі географії так і

товарного асортименту. На разі провідними країнами партнерами в сенсі експорту є Єгипет, а імпорту – Туреччина. Проте в обох випадках результати є економічно задовільними, з огляду на позитивне сальдо експортно-імпоротної діяльності. У свою чергу, експорт до США склала лише 0,4% від загального обсягу експорту аграрної продукції в той час як вартість імпортованої продукції є чималою і складає 202,2 млн. дол. США. Доцільно встановлювати пріоритети доцільності здійснення зовнішньоекономічної діяльності з країнами партнерами виходячи з фактичних та перспективних результатів ефективності. З метою формування стійких позицій зовнішньоекономічної безпеки доцільно реалізувати механізм структурної ізоляції в сенсі зовнішньоторговельних відносин, який має на меті визначення переліку ключових країн партнерів. Доцільно сформувати гранично допустимі економічні межі співпраці с країнами, які за підсумками мають значне переважання обсягів імпорту над експортом.

### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Верховної Ради України: Стратегія розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості на період до 2026 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 588-р: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80#Text>.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кирилов Ю.Є. Вплив процесів глобалізації на розвиток національних економік. *Ефективна економіка*. № 12. 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5297>.



**Стеців І. С.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національний університет «Львівська політехніка»*

**Стеців І. І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри права та менеджменту  
у сфері цивільного захисту*

*Львівський державний університет безпеки життєдіяльності*

**Павич В. Ю.**

*магістрант*

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **ГЛОБАЛЬНІ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Протягом останніх років світова спільнота все частіше піднімає питання незворотного впливу глобальних процесів, що несуть загрози зниження рівня життя на планеті. Стан навколишнього середовища, вичерпання природних ресурсів та постійні природні катаклізми потребують значних зусиль для мінімізації їх негативних наслідків на життя людини. Проте протистояти таким процесам поодиноці вкрай важке завдання. Безперечно, що кожна окрема країна по мірі можливостей намагається внести свій вклад у вирішення існуючих проблем, але тільки об'єднання зусиль дозволить максимально акумулювати знання та сприяти поширенню прогресу для оптимізації використання вичерпних ресурсів, мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище, усуненню міждержавних конфліктів, адаптації до екстремальних змін клімату та природних катаклізмів.

На сьогодні вченими окреслено загальні поняття, що стосуються даної проблематики. Зокрема вчені У. Бек та Д. Белл у своїх працях охарактеризували поняття «виклик» на глобальному рівні, як регулятора сучасного суспільства [1; 2]. Згідно тлумачного словника сучасної української мови, виклик – це вимога, спонукання до дій, відносин [3, с. 136]. О. Шевченко визначає поняття «глобальні виклики» – як будь-які глобальні тенденції

розвитку чи деградації, що несуть в собі потенціал для серйозних глобальних дій, можуть створити гуманітарні та політичні потреби і змінити оточуюче середовище..., як сукупність соціально природних проблем, від рішення яких залежить соціальний прогрес людства та збереження цивілізації [4, с. 141].

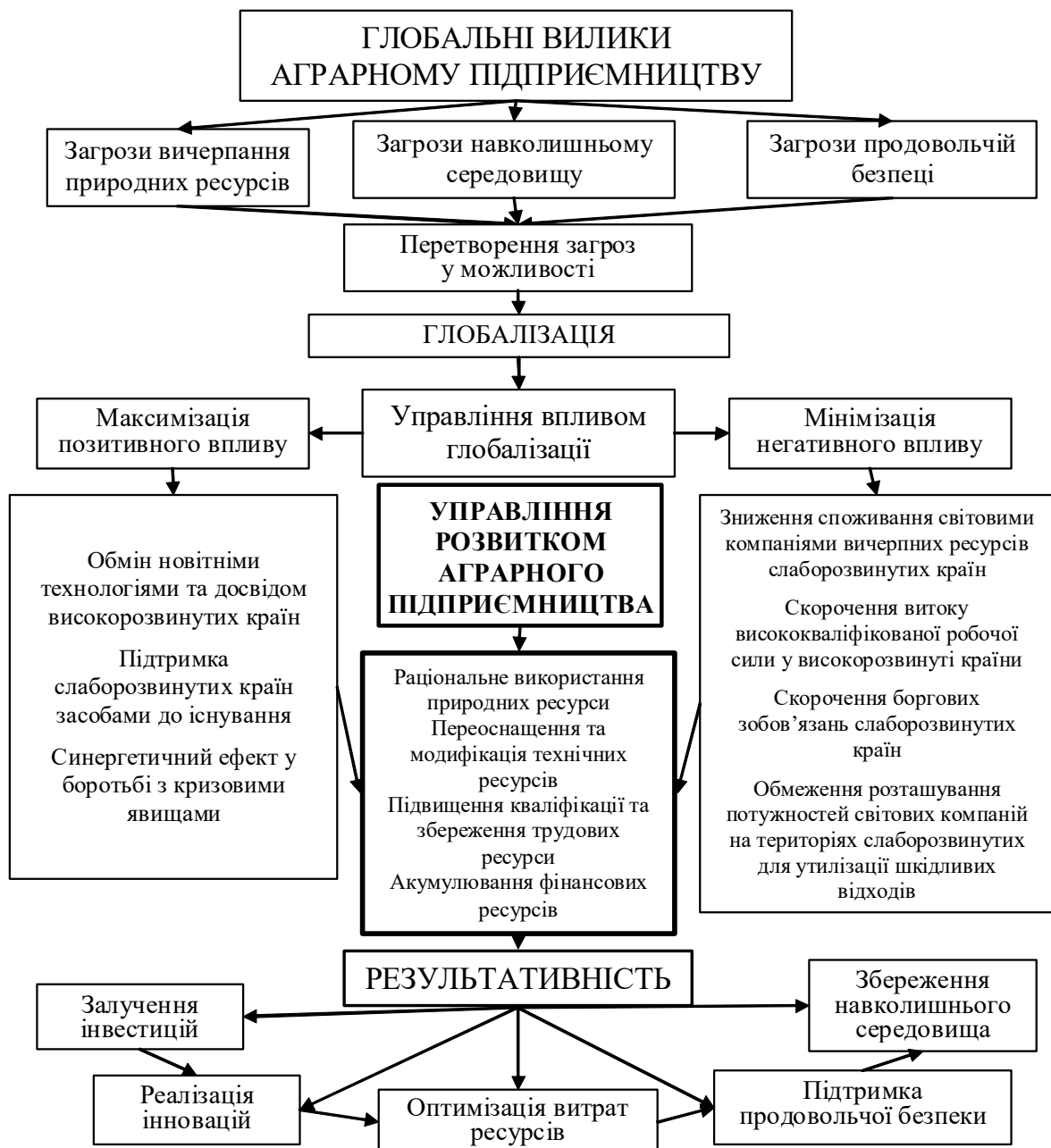
На наш погляд, кожен виклик потрібно розглядати як можливість, а відтак глобальні суспільно-економічні виклики повинні бути тією рушійною силою, яка акумулюватиме знання, сприятиме об'єднанню зусиль та розвитку усіх галузей економіки, особливо аграрного сектору, як такого, що покликаний забезпечувати основні фізіологічні потреби людства – потреби у їжі.

Поняття «глобального виклику» тісно пов'язане із поняттям «глобалізація», яке науковці визначають, як інтенсифікацію, інтеграцію і уніфікацію економічних, політичних, соціальних та культурних зв'язків, посилення взаємозалежності, між країнами і народами, що є закономірністю розвитку сучасної цивілізації [4, с. 140], або як об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростаючий взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, політичних і соціальних систем, національних культур, а також взаємодії людини з навколишнім середовищем [5].

Виходячи з цього, можемо стверджувати, що стрімкий розвиток глобалізації протягом останніх років зумовлений появою глобальних викликів, протистояти яким можливо лише через глобалізацію, як засіб розвитку взаємозв'язків в корисних цілях. Проте, поряд із корисним ефектом від проявів глобалізації наростаючими темпами розвиваються і негативні наслідки глобалізації, що потребують термінових протидій. Говорячи про глобалізацію як явище світового масштабу, розуміємо, що бажання взаємодіяти часом зводиться до бажання використати у власних цілях.

Тому, на наш погляд, при дослідженні наслідків глобалізації щодо розвитку будь-якого сектору економіки та аграрного підприємництва зокрема, варто деталізувати прояви позитивного та негативного впливу.

На основі проведеного дослідження нами розроблено глобалістичну модель управління розвитком аграрного підприємства, що демонструє рис. 1.



**Рис. 1. Модель глобалістичного управління розвитком аграрного підприємництва**

*Джерело: розроблено на основі проведеного дослідження*

Специфіка побудови даної моделі полягає у орієнтації управління розвитком на глобальні суспільно-економічні виклики, які стосуються саме аграрного підприємництва. Зокрема, до таких викликів можна віднести вичерпні природні ресурси, які використовують у свої діяльності аграрії, стан навколишнього середовища, на яке здійснюють вплив у результаті діяльності аграрні підприємства, забруднюючи його шкідливими відходами

від виробництва, а також стан продовольчої безпеки, що залежить від ступеню забезпечення аграрними підприємства населення доступними, безпечними та якісними продуктами харчування.

Загалом усі ці виклики можна охарактеризувати як загрози світового масштабу, щодо яких необхідно здійснювати ряд заходів з метою перетворення їх на можливості. Таке перетворення не можливе без інтегрованої взаємодії аграріїв у цілому світі, що забезпечує глобалізація як явище. Проте вплив глобалізації, як було вказано раніше, може мати двоякий характер, з одного боку це позитивний вплив, з іншого – негативний. Відповідно управління проявами глобалізації повинно включати з одного боку максимізацію позитивного впливу, а з іншого – мінімізацію негативного.

До проявів позитивного впливу, на наш погляд, варто віднести можливості обміну новітніми технологіями та досвідом високорозвинутих країн, підтримку слаборозвинутих країн засобами до існування, ефект синергії у боротьбі з кризовими явищами, притаманний явище глобалізації. У свою чергу до проявів негативного впливу нами віднесено глобальне споживання світовими компаніями вичерпних ресурсів слаборозвинутих країн, витік висококваліфікованої робочої сили у високорозвинуті країни, зростання боргових зобов'язань слаборозвинутих країн, поширення розташування потужностей світових компаній на територіях слаборозвинутих для утилізації шкідливих відходів.

Управління вищенаведеними проявами негативного та позитивного впливу дасть можливість спрямувати результати на управління розвитком аграрного підприємництва, а саме дозволить раціонально використовувати природні ресурси, здійснити переоснащення та модифікацію технічних ресурсів, забезпечити підвищення кваліфікації персоналу та забезпечити збереження трудових ресурси, сприятиме акумулюванню фінансових ресурсів.

Очікувана результативність такого управління може характеризуватись низкою взаємопов'язаних змін, а саме зростаючим можливостям залучення інвестицій, реалізації інновацій, як наслідок оптимізації витрат ресурсів, підтримці продовольчої безпеки та збереженні навколишнього середовища.

### **Список використаних джерел:**

1. Бек У. Суспільство ризику / У. Бек. – Прогрес-Традиція, 2000. – 383 с.
2. Белл Д. Грядущее постіндустріальне суспільство: досвіт соціального прогнозування / Д. Белл – Академія, 2004. – 790 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. І допов.) / уклад. і голов. Ред. В.Т. Бусел. – Київ; Ірпінь : Перун, 2005. – 1728 с.
5. Шевченко О. Глобальні виклики сучасності.: проблеми класифікації та пріоритизації / Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії. – 2017. – № 1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://relint.vnu.edu.ua/index.php/relint/article/view/47/39>.
6. Рябініна О.В. Глобальні проблеми сучасності. – Харків, 2017. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://psi.nuczu.edu.ua/images/topmenu/kafedry/kafedra-socialnyh-i-gumanitarnyh-dyscyplin/GPS-1.1.pdf>.

## СЕКЦІЯ 7. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

**Бененсон О. О.**

*аспірант Ph.D.*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В ОБЛАСТІ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ**

Несприятлива економічна кон'юнктура на фондових ринках, що складається в поточному році, економічний спад змушують інвесторів шукати нові можливості для диверсифікації своїх інвестиційних портфелів для здійснення альтернативних вкладень, одним з яких є, так звані, альтернативні інвестиції. До альтернативних інвестиційних інструментів, відносяться матеріальні активи, основною рисою яких є те, що вони мають реальну форму існування. В основному, матеріальні активи включають такі види інвестиційних інструментів: нерухомість, золото та інші дорогоцінні метали, стратегічні метали, дорогоцінні камені, предмети мистецтва, предмети колекціонування. Цікаво, що на думку експертів твори мистецтва в порівнянні з золотом мають внутрішній потенціал зростання в довгостроковій перспективі [1; 2].

Єдине джерело доходу від інвестицій в реальні активи – це збільшення їх вартості в часі. Загальною для всіх цих видів інвестицій рисою є те, що їх цінність обумовлена відносною рідкістю. Так, золото – досить рідкісний метал у земній корі, алмази високої якості також є рідкісними. Пропозиція картин великих майстрів минулого також обмежена, тому що майстри давно померли і відповідно, більше ринку нічого не запропонують.

Ринок предметів колекціонування не можна назвати ліквідним, крім того, транзакційні витрати часто досягають значних величин. Так, твори мистецтва зазвичай мають високу дилерську націнку, яка часто досягає 100%. Крім того, інвестор, який бажає швидко продати витвір мистецтва, може отримати не більше половини від його роздрібною ціни. Але, незважаючи на ці та ряд інших

складнощів, предмети колекціонування можуть приносити інвестору значний дохід. До основних категорій предметів колекціонування, які мають найбільш високий інвестиційний потенціал, відносяться рідкісні монети, рідкісні поштові марки, твори мистецтва (живопис, гравюра, скульптура та ін.), антикваріат, афіші, курильні трубки, годинник і т. п.

На початку поточного століття в світі намітилася тенденція зростання інтересу до ринку творів мистецтв (арт-ринок). Це виразилося в помітному збільшенні загальної вартості угод з шедеврами великих майстрів. Так, якщо в 2002 р. аукціонні будинки продали з молотка предметів мистецтва на загальну суму \$ 400 млн., то вже в 2003 р. цей показник зріс до \$ 482 млн., а в 2004 р. досяг \$ 678 млн. [3].

У 2005 р. почали з'являтися інвестиційні фонди, основною сферою вкладення коштів для яких були твори мистецтва. Це такі фонди, як The Fine Art Fund, American Art Fund, China Investment Fund і деякі інші. Ці фонди були орієнтовані на великих інституційних і приватних клієнтів з інвестиційними активами понад \$ 5 млн. Мінімальна сума для відкриття рахунку становила \$ 250000 US (в деяких фондах \$ 50000 US). Передбачалося, що фонди будуть надавати наявні в їхньому розпорядженні твори мистецтва музеям і виставковим залам, що, з одного боку, мало забезпечити їм джерело доходів, а з іншого боку, мало сприяти підвищенню вартості колекцій.

Ідея створення інвестиційних фондів на арт-ринку виникла ще в другій половині минулого століття: ще в 1970-х роках пенсійний фонд Британської залізниці вклав в твори мистецтва \$ 100 млн. US, або 2,5% своїх активів. Зібравши достатньо велику колекцію – близько 2400 предметів мистецтва різних напрямів і стилів, фонд реалізував її в період з 1987 по 1999 рр. Середньорічна доходність арт-портфеля склала тоді 11,3% [3]. Сьогодні вже існує більше сотні подібних фондів (велика частина з яких зареєстрована в Китаї), які показують досить привабливий відсоток прибутковості. Найбільш відомі з них це: The Fine Art Fund, Anthea – Contemporary Art Investment Fund SICAV FIS, The Fine Art Fund Group, Artemundi Global Fund, American Art Fund, China Investment Fund і інші [4].

У зв'язку з тим, що різні напрямки мистецтва в різні періоди часу характеризуються різним інвестиційним потенціалом, серед приватних інвесторів виявляються затребуваними консалтингові послуги, які пропонуються низкою великих фінансових інститутів, такими, як, наприклад, Citibank, JP Morgan, UBS Global Asset Management. Нехтування послугами експертів може позбавити власника картин великих прибутків. Так, наприклад, мав місце випадок, коли картина «Саломея з головою Іоанна Хрестителя» була ідентифікована експертами аукціону Крістіс як така, що «належить школі Тиціана». Полотно було куплено за 12000 фунтів стерлінгів. Згодом виявилось, що це оригінал самого Тиціана і картина деякий час знаходилася в колекції Карла I. Перші власники полотна крупно програли на продажі, бо не звернулися за допомогою до авторитетних фахівців. Іноді відбуваються і зворотні ситуації. Так, картина Вінсента Ван Гога «Голова селянки» довгий час перебувала у приватній колекції і була куплена власником усього за \$ 85 US. Згодом ця ж картина була продана за \$ 500000 US, коли виявилось, що її написав сам Ван Гог [5].

Однак, необхідно мати на увазі, що смаки колекціонерів та інвесторів з часом змінюються, і твори мистецтва, які користуються успіхом зараз, вже за 10–20 років можуть істотно знизитися в ціні. Так, імпресіоністи вже не привертають такої уваги, як раніше, а деякі експерти вважають їх застарілими. На кожен предмет мистецтва, який пішов з аукціону за рекордною ціною, знаходиться кілька робіт, відкликаних через те, що запропонована ціна виявилася нижчою за стартову. Певний вплив на переваги у світі мистецтва надає і мінливий склад колекціонерів та інвесторів, серед яких з'являється все більше вихідців з Китаю, Росії, Індії, Латинської Америки – країн і регіонів з динамічною економікою.

Істотною обставиною, що перешкоджає використанню предметів мистецтва в якості інвестиційних інструментів, є умовність їх вартості. Критики інвестиційних арт-фондів акцентують увагу на тому, що індекси ринку творів мистецтва можуть вводити інвесторів в оману, оскільки не враховують високі транзакційні витрати. Комісійні платежі аукціонних будинків зазвичай складають близько 20% (по 10% з продавця і покупця) на



перші \$ 100000 US і 12% на решту суми угоди. Комісійні дилерів можуть досягати 50% [3].

Ще одна проблема пов'язана з непрозорістю значної частини арт-ринку. Аналітиці піддаються лише операції, що проводяться через аукціонні будинки, проте інформація по приватним угодам є недоступною. Більш того, ніхто не знає навіть приблизного співвідношення між аукціонними і приватними угодами. Як правило, на аукціонах пропонуються ті твори мистецтва, які користуються популярністю і здатні залучити покупців, готових заплатити ціну, вищу за стартову. Однак нерідко попит штучно підігрівається колекціонерами або дилерами. Крім того, ліквідність арт-ринку обмежена, а ціни можуть піти вниз, навіть якщо мова йде про роботи великих майстрів.

Ринок творів мистецтва стає популярним напрямком альтернативного інвестування, представляючи особливий інтерес для інвесторів, які володіють значними фінансовими засобами. Слабка кореляція динаміки вартості творів мистецтва з динамікою фондових ринків робить їх перспективним інструментом диверсифікації інвестиційних портфелів.

### **Список використаних джерел:**

1. Сухарев А.Н. Меновая стоимость золота: парадоксы исторических закономерностей. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2010. № 4 (28). С. 33–39.
2. Сухарев А.Н. Арт-рынок: динамика и современное состояние. *Финансы и кредит*. 2013. № 45 (573). С. 19–24.
3. Джусов А.А. Мировые тенденции в области альтернативного инвестирования. *Економіка: проблеми теорії та практики*. Збірник наукових праць. Випуск 208: в 4 т. Том III. Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. С. 647–652.
4. Which are the 5 Top Performing Art Investment Funds in the World? URL: <http://alternativeinvestmentcoach.com/art-investment-fund/>
5. Инвестиции в предметы искусства доходность и примеры. URL: <https://investingnotes.trade/investicii-v-art-rinok.html>

**Богородицька Г. Є.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин,  
регіональних студій та туризму*

**Бородін Є. О.**

*студент*

*Університет митної справи та фінансів*

*м. Дніпро, Україна*

## **АНАЛІЗ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ДНІПРОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РЕГІОН**

Розвиток країни залежить від обсягу інвестицій у будь-яку галузь економіки, а особливо у будівельну. Важливим завданням є визначення зміни складу, структури та динаміки інвестицій, отриманих за різними формами фінансування. Інформаційною базою такого дослідження є аналіз статистичних даних.

Таблиця 1

### **Інвестиції у Запорізьку область по країнам (2015–2019 р., у %)**

<b>Роки</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Австрія	0,65	0,45	0,41	0,33	1,15
Естонія	4,44	3,48	3,43	3,26	3,32
Кіпр	33,24	43,67	45,55	44,86	44,49
Нідерланди	0,94	3,88	4,66	5,25	6,64
Словаччина	2,80	2,19	2,08	2,07	2,10
Швейцарія	1,79	1,45	1,16	1,20	1,15

За даними Державної служби статистики, станом на 2018 рік найбільше інвестицій у приватний сектор України надійшло з Нідерландів – 951,5 млн. дол., що склало 33,2% від загальних надходжень за рік. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну складає 2869,9 мільйонів доларів. Зазначимо, що Кіпр та Британські Віргінські острови є офшорними зонами, тобто ставки за ключовими податками там є дуже низькими. Більшість таких інвестицій в Україну – це український капітал, власники якого використовують компанії на Кіпрі та інших офшорних зонах для отримання спеціального правового статусу, а також оптимізації оподаткування.

Таблиця 1

**Інвестиції у Дніпропетровську область по країнам  
(2015–2019 р., у %)**

<b>Роки</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Австрія	2,62	2,89	2,75	3,10	2,80
Нідерланди	20,71	15,60	20,25	21,39	22,51
Німеччина	12,92	16,09	15,47	16,40	17,80
Федерація Великої Британії та Північної Ірландії	1,69	1,92	1,87	1,59	1,68
Угорщина	2,12	1,49	1,36	1,24	1,16
	1,00	1,10	0,36	0,02	0,02

За цей період прямі іноземні інвестиції в регіон надійшли від багатьох іноземних компаній з 17 країн світу і склали \$ 32,5 млрд. Компанії нерезидента України в 2018 році здійснили капітальні інвестиції у власне виробництво на суму \$ 1,86 млрд., 80% з яких інвестували 86 іноземних компаній з 17 країн світу.

Таблиця 2

**Питома вага інвестицій за видами економічної діяльності  
у Запорізьку область (2015–2019 р., %)**

<b>Роки</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Промисловість	81,05	66,60	69,06	69,95	72,24
Будівництво	1,30	0,38	0,27	0,41	0,23
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	5,03	14,62	13,76	13,15	13,11
Фінансова та страхова діяльність	2,21	3,27	1,68	–	–
Операції з нерухомим майном	5,58	11,56	11,77	12,18	11,90
Професійна, наукова та технічна діяльність	2,31	1,61	1,66	1,69	0,54

Як видно із табл. 2, обсяги інвестицій в промисловість є найбільшими у співвідношенні. Істотним недоліком є те, що питома вага інвестицій у будівництво дуже мала і практично не змінюється з часом, а для кращого функціонування цієї галузі

потрібно значно більше інвестицій. Аналогічна ситуація характерна і для економіки Дніпропетровської області. Зростання темпів розвитку окремих видів економічної діяльності, особливо будівництва, є закономірним явищем для розвиненої ринкової економіки та відображає найважливіші функції регулювання економічного розвитку держави.

Таблиця 3

**Питома вага інвестицій за видами економічної діяльності  
у Дніпропетровську область (2015–2019 р., %)**

Роки	2015	2016	2017	2018	2019
Промисловість	54,60	54,17	60,13	61,05	63,33
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	17,96	18,53	16,01	15,48	14,66
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,64	1,83	1,41	1,56	1,48
Фінансова та страхова діяльність	4,44	0,23	0,37	0,33	0,28
Операції з нерухомим майном	11,44	13,48	11,74	12,34	12,11
Професійна, наукова та технічна діяльність	3,97	3,89	3,04	2,68	2,52
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3,98	5,76	5,39	4,67	3,93

У структурі капітальних інвестицій за 2015–20199 рр. найбільшу питому вагу – близько 50%, займає промисловість. У 2010 році частка цього джерела фінансування складала 58,4%, у 2011 р. – 49,1%, у 2012 р. – 49,5%. На другому місці за промисловістю капітальних інвестицій стоїть оптова та роздрібна торгівля. У 2010 році їх частка складала 16,7%, у 2011 та 2012 роках відповідно 14,7% та 21,0%.

Більшість країн, що розвиваються, вважають прямі іноземні інвестиції важливим джерелом розвитку. Серед областей України

Дніпропетровщина стабільно є лідером із залучення іноземних інвестицій. Від інвестицій, зокрема іноземних, залежить реформування економіки та структурні перетворення, відновлення виробництва, створення дієвої ринкової та соціальної інфраструктури, формування конкурентоспроможності регіону. Для збільшення питомої ваги іноземних інвестицій потрібно кардинально змінити на краще інвестиційний клімат.

#### **Список використаних джерел:**

1. Головне управління статистики у Дніпропетровській області. URL: <http://www.dnprstat.gov.ua>
2. Головне управління статистики у Запорізькій області. URL: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>

**Герасименко В. Г.**

*кандидат економічних наук, професор кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу*

**Поліщук К. М.**

*студентка магістерського рівня навчання*

*Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, Україна*

## **РЕАГУВАННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ НА КРИЗОВІ СИТУАЦІЇ В ТУРИЗМІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ**

Станом на сьогоднішній день у зв'язку з всесвітньою пандемією та впровадженими карантинними обмеженнями у більшості країн світу, усі сфери підприємницької діяльності опинилися у загрозовому становищі. Серед усіх індустрій у найбільш скрутних обставинах опинилися індустрії сфери послуг, а саме туризм та готельно-ресторанна справа.

Яскравим прикладом появи значних проблем на підприємствах сфери послуг під час пандемії є всесвітньо відома канадська компанія «Cirque du Soleil», яка була заснована у 1984 році та у червні 2020 року оголосила про своє банкрутство після трьох місяців відсутності шоу у зв'язку з пандемією коронавірусної

хвороби COVID-19 [1]. Дещо раніше, у вересні 2019 року, світ був вражений іншою новиною: найстаріша у світі туристична компанія, гігантська імперія, піонер на ринку туристичних послуг Thomas Cook оголосила про своє банкрутство. Проте, на відміну від «Cirque du Soleil» причини тут були не в наслідках пандемії. Найстаріша у світі туристична компанія Thomas Cook 23 вересня 2020 року оголосила про банкрутство після того, як напередодні уряд відмовився втрутитися в ситуацію та надати фінансування, а переговори з приватними інвесторами про додаткове вливання коштів завершилися невдачею. Хоч це було і однією з декількох причин банкрутства, проте його можна було уникнути. У даному кейсі механізм державного регулювання спрацював некоректно та отримав великі наслідки. Внаслідок банкрутства компанії близько 22 тисячі співробітників у всьому світі залишаться без роботи, з них дев'ять тисяч – у Великій Британії. Увесь абсурд цього рішення в тому, що рятувальна операція з евакуації британських туристів на батьківщину в результаті обійшлася уряду майже в 4 рази дорожче, ніж сума, яка була необхідна для підтримки компанії.

Якщо казати про стан підприємницької діяльності під час карантину в Україні, ми маємо цікаві дані. Згідно з інформацією Опендатабот, платформи для роботи з відкритими даними, кількість банкрутств зменшилася в чотири рази за час карантину [2]. Під час карантину щомісяця відбувалося близько 400 банкрутств на місяць, до карантину було 1,8 тисяч.

Така ситуація пов'язана з тим, що під час карантину судова система не працювала в нормальному ритмі. Під час карантину багато компаній стали неплатоспроможними, проте кількість відкритих процедур банкрутства за період з березня по червень 2020 року сягнула рекордно низької кількості. Це можна пояснити тим, що українські суди також перестали працювати або працювали у обмеженому режимі, а засідання по справам переносяться більше ніж на півроку. На жаль, такий механізм державного регулювання, як новий кодекс про банкрутство не передбачає жодних послаблень у форс-мажорних обставинах для компаній, які потрапили у боргові зобов'язання [3]. По мірі того, як суди відновлюватимуть свою роботу, на Україну чекає «бум»

банкрутств. На жаль, поки що неможливо навести дані щодо банкрутств підприємств туристичної сфери під час пандемії, адже офіційні статистичні дані за 2020 рік поки що відсутні.

Отже, з вищезгаданої інформації, можна зробити висновок, що на даний час можливості саморегуляції системи туризму практично вичерпані, держава повинна передбачити заходи, спрямовані на підтримку туристичного сектору та підприємців. У поточній ситуації пріоритетними будуть такі напрямки [4]:

- підтримка внутрішнього повітряного та залізничного транспортного сполучення та цін на квитки з можливими субвенціями;
- підтримка внутрішнього туризму шляхом впровадження туристичних ваучерів і кредитних ліній для цього виду туризму;
- подальше відтермінування податкових зобов'язань для об'єктів розміщення та кейтерингу з оплати ПДВ та додатку на прибуток;
- безперервна оптимізація й оновлення робочих інструкцій для туристичного сектора на період пандемії. При цьому першочергове значення має створення офіційного та надійного інформаційного порталу, де будуть розміщуватися всі необхідні дані;
- оптимізація туристичної статистики;
- застосування передових заходів «м'якого реагування», таких як, наприклад, організація відкритих площадок (терас) для ресторанів і кафе в громадських місцях, де це можливо.

Станом на сьогодні Україна значно відстає у впровадженні заходів підтримки туристичного сектора, що ставить під серйозну загрозу конкурентоспроможність галузі на глобальному ринку протягом прогнозованого відновлення у 2021 році.

Серед економічних заходів, наразі впроваджених урядом України задля подолання економічних наслідків пандемії, можна виділити [5]:

1. Нові позики та підтримка ліквідності. 4 млрд грн. виділено на компенсацію відсотків за існуючими позиками для мікро- та малих підприємств, а також розширена програма доступних позик (5–7–9%); 24 млрд грн. для забезпечення позик із державними гарантіями інвестицій; 1,6 млрд грн. на підтримку креативних галузей.

2. Відстрочка платежів за існуючими позиками та заставами. Введення нульової декларації та податку на виведений капітал; скасування тотальної фіскалізації з повним впровадженням програмного забезпечення РРО.

3. Відтермінування податкових зобов'язань, їх послаблення або скасування. Термін сплати податків на землю, на оренду землі та податку на нерухомість, оплата якого мала відбутися в квітні 2020 року, подовжено до 30 червня 2020 р., а аналогічні податки за березень 2020 р. скасовано.

4. Підтримка щодо заробітної платні. Тимчасова матеріальна допомога з безробіття для тих, хто втратив роботу внаслідок пандемії COVID-19, виплачується в сумі двох третіх від суми з/п за кожну скорочену робочу годину, але не більше зафіксованої суми, а саме встановленої мінімальної щомісячної з/п (наразі становить 5000 грн. або 150 €); підвищення пенсій і виплат по безробіттю.

Щодо країн-сусідів України, таких як Польща, Словаччина, Угорщина, впроваджені наразі антикризові заходи є більш відчутними та підтримуючими. У Польщі 25 млрд польських злотих (5,65 млрд €) виділено на підтримку мікропідприємств у формі безвідсоткових позик; 25 млрд польських злотих (5,65 млрд €) на підтримку великих підприємств у формі позик або облігацій, придбання акцій або цінних паперів. У Словаччині видано гарантії на суму до 500 млн € на місяць, щоб допомогти підприємствам отримати кредит; фінансова допомога з метою зберегти робочі місця та робочі показники малого та середнього бізнесу.

В Угорщині введено компенсацію 70% заробітної платні протягом трьох місяців для компаній, що переживають занепад; суттєве скорочення різних відрахувань із з/п; прибавка до заробітної плати в розмірі 40% для осіб, що працюють в інженерному секторі або в галузі досліджень і розробок. Впроваджений новий додатковий податок для кредитних установ протягом 2020 р.; новий додатковий податок для об'єктів роздрібною торгівлі (кризисний податок) на користь інших важливих секторів; спрощена процедура оподаткування та процедури подачі податкових декларацій.

Загалом український туризм досі не отримав від уряду послідовного та систематизованого порядку дій щодо впро-



вадження заходів суб'єктами в секторі подорожей і туризму. Враховуючи ініціативи програми (що не є оперативними заходами, і їх впровадження буде розпочато лише через деякий час), можна зробити висновок про те, що темпи відновлення туризму в Україні значно відставатимуть від сусідніх країн і країн-членів ЄС.

### **Список використаних джерел:**

1. Мультимедійна платформа іномовлення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-culture/305829-legendarnij-cirque-du-soleil-ogolosiv-pro-svoe-bankrutstvo.html>.
2. Сервіс моніторингу реєстраційних даних українських компаній Open-databot [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://opendatabot.ua/blog/449-bankruptcy>.
3. Кодекс України з процедур банкрутства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text>.
4. Пандемія COVID-19 та її наслідки у сфері туризму в Україні. Оновлення до документу «Дорожня карта конкурентоспроможного розвитку сфери туризму в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>.
5. Дорожня карта конкурентоспроможного розвитку сфери туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/Tourism-Roadmap-HDC-Presentation-UA.pdf>.
6. Статистична інформація. Галузь туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/tur\\_.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tur_.htm).

**Дяченко С. М.**

*магістр*

*Черкаський державний технологічний університет*

*м. Черкаси, Україна*

## **РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ В КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ**

Основною сферою українсько-польських економічних відносин є взаємна торгівля товарами. На підставі аналізу даних Державної служби статистики (Держстату) України можна говорити, що українсько-польська торгівля в нинішньому столітті розвивалась динамічно, хоча й нерівномірно. Нині Польща є важливим зовнішньоторговельним партнером нашої країни.

Стрімке зростання обсягів польсько-українського товарообігу почалося саме із вступом Польщі до ЄС. Зокрема, у 2005 р. (тобто лише за рік) товарообіг у торгівлі товарами між двома країнами, за даними української державної статистики, зріс на 24,1%. Причому, якщо експорт українських товарів у Польщу за цей рік зріс на 3,4%, то поряд з цим імпорт польських товарів в Україну збільшився на 45,4% [3, с. 282–289].

Водночас зі вступом Польщі до ЄС радикально змінилося сальдо України в торгівлі товарами з Польщею. Так, якщо у 2004 р. Україна мала хоч і дуже незначне, але позитивне сальдо в торгівлі товарами з Польщею, то вже у 2005 р. ситуація різко змінилася на протилежну. Сальдо України в торгівлі товарами з Польщею, починаючи з 2005 р., стало від'ємним. І його величина відтоді щорічно вимірювалась принаймні сотнями мільйонів доларів США. А в окремі роки (наприклад, 2007, 2008, 2010, 2013 рр.) становила 1 млрд дол. і більше. Такі зміни в українсько-польській торгівлі пов'язані саме з членством Польщі в ЄС [2, с. 328].

Утім, глобальна фінансово-економічна криза, яка докотилася до України наприкінці 2008 р., негативно позначилася й на українсько-польській торгівлі, скоротивши її обсяги у 2009 р. майже вдвічі. Хоча характер двосторонньої торгівлі при цьому, у цілому, не змінився і сальдо України в торгівлі товарами з Польщею залишалось від'ємним, хоча і з меншими абсолютними

значеннями, ніж раніше. Аналіз статистичних даних дає підстави говорити, що із закінченням глобальної фінансово-економічної кризи українсько-польська торгівля поступово стала відновлювати втрачені раніше позиції [1, с. 32].

Наступні максимальні абсолютні значення імпорту товарів з Польщі в Україну та від'ємного сальдо України в торгівлі товарами з Польщею, відповідно – 4068 млн. дол. і 1520 млн. дол., були досягнуті у 2013 р., тобто напередодні початку збройної агресії Росії проти України. Утім, обумовлена російською агресією економічна криза в Україні негативно позначилася на купівельній спроможності українських підприємств і населення. Тому імпорт товарів в Україну з Польщі в цей період скорочувався швидше, ніж експорт українських товарів до Польщі. У результаті різко скоротилося від'ємне сальдо України в торгівлі товарами з Польщею. У 2015 р. сальдо становило 347 млн. дол., а за абсолютним значенням – було в 4,4 рази менше, ніж у 2013 р.

У 2015 р. товарообіг між країнами зменшився майже на 23%, порівняно з попереднім роком: експорт з Польщі зменшився на 21,5%, а імпорт з України – на 25,6% [4].

27 червня та 16 вересня 2014 р. відбулося історичне підписання та ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Разом з даним міжнародним документом було підписано Угоду про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ), яка набула чинності з 01 січня 2016 р. Відзначимо, що реалізація останньої угоди надасть можливість збільшити обсяги торгівлі з країнами ЄС, покращити інвестиційний клімат, стимулювати економічне зростання в країні.

Вже у 2016–2017 рр. українсько-польська торгівля зростала після економічного шоку, обумовленого російською агресією та окупацією Росією частини території України. У 2017 р., за даними Держстату України, обсяги експорту товарів з України в Польщу становили 2724 млн. дол. – на 37,8% більше, в порівнянні з 2015 р. Також обсяги імпорту товарів в Україну з Польщі становили 3453 млн. дол. – на 48,5% більше, ніж у 2015 р.

З ратифікацією Угоди про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі Україна отримала можливість постачати товари у ЄС на однакових умовах з Польщею. Визначення галузей України, які

мають найвищі конкурентні позиції на ринках зарубіжних країн, може бути вигідним як для України, так і для Польщі. Для України цей процес є незворотнім на шляху економічного зростання, а для Польщі – виявлення порівняльних переваг України сприятиме як концентруванню на власних перевагах (перенесенню виробничих потужностей з однієї галузі в іншу) та раціональному використанні необхідних товарів (імпортувати буде дешевше, ніж виробляти самим), так і перепрофілюванням (ліквідацією) неконкурентних галузей у конкурентні.

### **Список використаних джерел:**

1. Борщевський В.В. Оптимізація українсько-польського економічного співробітництва в процесі наближення України до ЄС : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.02. Київ, 2009. 32 с.
2. Борщевський В.В. Українсько-польське економічне співробітництво в умовах євроінтеграції : монографія. Львів : Аверс, 2007. 328 с.
3. Каліта В. Україна в польській зовнішній торгівлі. *Регіональна економіка*. 2007. № 1. С. 282–289.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

**Паламарчук Д. М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародної економіки та бізнесу*

**Паламарчук Н. О.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародної економіки та бізнесу*

*Черкаський державний технологічний університет*

*м. Черкаси, Україна*

## **ПРОБЛЕМАТИКА РЕФОРМУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

В умовах глобалізації світової економіки відбувається перехід до нової моделі енергетичного забезпечення, що спрямований на пошук засобів підвищення ефективності використання енерге-

тичних ресурсів, необхідність використання альтернативних джерел енергії, а також активне впровадження цифрових технологій в енергетичній сфері. Крім цього до основних тенденцій розвитку світового енергетичного сектору в умовах глобалізації можна віднести:

- посилення конкуренції між країнами за енергетичні ресурси та загострення економічного протистояння між країнами;
- нерівномірність споживання енергоресурсів різними країнами світу внаслідок різних темпів економічного зростання;
- необхідність протистояння загрозам глобального потепління та потреба у більш активному впровадженню альтернативної енергетики;
- активний розвиток світового ринку енергетичних ресурсів та посилення інтеграції національних енергетичних секторів у межах світової економіки;
- значні коливання цін на енергетичні ресурси світу та їх значний вплив на кон'юнктуру інших світових ринків [1, с. 10].

В таких умовах Україна має активно впроваджувати сучасний механізм розвитку енергетичного сектору національної економіки. Він має відповідати сучасним тенденціям світового розвитку і бути спрямованим на підвищення енергетичної ефективності української економіки. Ще одним важливим аспектом даного механізму є забезпечення збалансованої енергетичної політики, що має бути спрямована на підвищення рівня економічної безпеки України.

Основним документом, що визначає механізм трансформації енергетичної сфери України є «Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». Ця стратегія передбачає реформування енергетичного сектору України, досягнення цільових показників з безпеки та енергоефективності, забезпечено його інноваційне оновлення та інтеграцію з енергетичним сектором ЄС [2].

Головною метою даної стратегії є вирішення проблеми енергетичної безпеки та збереження суверенітету України в умовах зовнішньої агресії. Стратегія включає механізми трансформаційного характеру до 2020 року, а також стратегічні орієнтири розвитку до 2035 року.

Система основних заходів включає зниження енергоємності економіки, диверсифікація джерел і шляхів постачання енергоресурсів, нарощування вітчизняного виробництва, що в результаті сприяє підвищенню енергетичної безпеки, оптимізації енергетичного балансу та створює умови для сталого енергетичного майбутнього України. Важливою складовою реалізації цих заходів має стати максимальне залучення науково-технічних та технологічних досягнень інноваційного та науково-освітнього потенціалу країни. Розвиток енергетичної галузі України має ґрунтуватись на впровадженні енергоефективних технологій та залученні інвестицій. Сталий розвиток енергетичної сфери має стати основою для сталого розвитку країни.

Основою для залучення інвестицій мають бути реформи, демонополізація, прозорість і вдосконалення правових і регуляторних механізмів. На державному рівні мають бути залучені максимально можливі обсяги ресурсів, але важливим є і створення сприятливого інвестиційного клімату в країні з метою залучення фінансових ресурсів зарубіжних інвесторів та міжнародних організацій.

Важливими передумовами залучення інвестицій є розбудова країни з системою верховенства права, адаптація до європейського енергетичного законодавства, зменшення тіньового сектору економіки, впровадження стимулюючого регуляторного законодавства, застосування економічно обґрунтованих тарифів, здійснення ефективної комунікаційної політики для стимулювання залучення стратегічних та фінансових інвесторів [2, с. 10].

Ключовою особливістю даної стратегії є застосування програмного-цільового підходу. В даному випадку прогнозування майбутнього стану енергетичної безпеки замінено на побудову алгоритмів з метою забезпечення досягнення потрібних результатів. В стратегії визначені основні маяки, досягнення яких перевіряється на кожному етапі реалізації стратегії.

Повноцінна реалізація даної стратегії стримується рядом проблем. Однією з них є геоекономічна ситуація навколо України, яка в сучасних умовах створила для України загрозу зовнішньої агресії та зниження можливостей повноцінного використання

транзитного потенціалу. Ця ситуація має значний негативний вплив на економічну та енергетичну безпеку країни.

Складним також є шлях до європейської інтеграції. Трансформація економічної системи України потребує значних економічних ресурсів, глибинних структурних реформ та постійного нарощування конкурентоспроможності країни. Для модернізації енергетичної системи України відповідно до європейських стандартів потрібні технології енергозбереження та стимулювання впровадження використання альтернативних джерел енергії.

Вся енергетична система України потребує постійної модернізації, але слід зазначити, що в усіх її секторах, а саме – у секторі електроенергетики, на нафтогазовому ринку, у сфері теплової і ядерної енергетики відбуваються поступові трансформації. Відбуваються реформи у сфері регулювання енергетичної сфери та впровадження заходів по підвищенню енергоефективності [3].

Система реформування енергетики потребує впровадження нових технологій та інновацій, розширення та вдосконалення системи послуг, залучення інвестицій. Однією з найбільш гострих проблем залишається значна енергетична залежність країни та висока енергоємність національного виробництва.

Таким чином можна зробити висновок, що в сучасних умовах розвитку енергетичний сектор має винятково важливе значення для економічної безпеки країни та забезпечення економічного зростання. В Україні триває процес реформування енергетичної сфери, але перед країною постає чимало проблем, що стримують розвиток енергетичної сфери.

### **Список використаних джерел:**

1. Роль і місце української енергетики у світових інтеграційних процесах. Центр Разумкова. – Київ, 2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://razumkov.org.ua/uploads/article/2018\\_ENERGY\\_PRINT.pdf](https://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_ENERGY_PRINT.pdf).
2. «Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18.08.2017 року № 605-р.
3. Антоненко А., Ніцович Р., Павленко О., Такац К. Реформа енергетичного сектору України: важливі незавершені завдання. – 5 лютого 2018 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://carnegieendowment.org/files/Ukraine\\_Energy\\_reform\\_UKR\\_Final.pdf](https://carnegieendowment.org/files/Ukraine_Energy_reform_UKR_Final.pdf).

## СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

**Витвицька У. Я.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів*

**Юськів К. Ю.**

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*

*Івано-Франківський національний технічний університет  
нафти і газу*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

### **ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ: ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Фінансовий лізинг є привабливим способом інвестицій у виробничі фонди, ефективним механізмом залучення капіталу і, на відміну, наприклад, від банківського кредитування, більш простим та доступним інструментом. Він надає суб'єктам господарювання низку податкових переваг, не потребує застави, пропонує комплексне вирішення потреб, поставляючи необхідну техніку та обладнання готовою до використання та з супутніми сервісами.

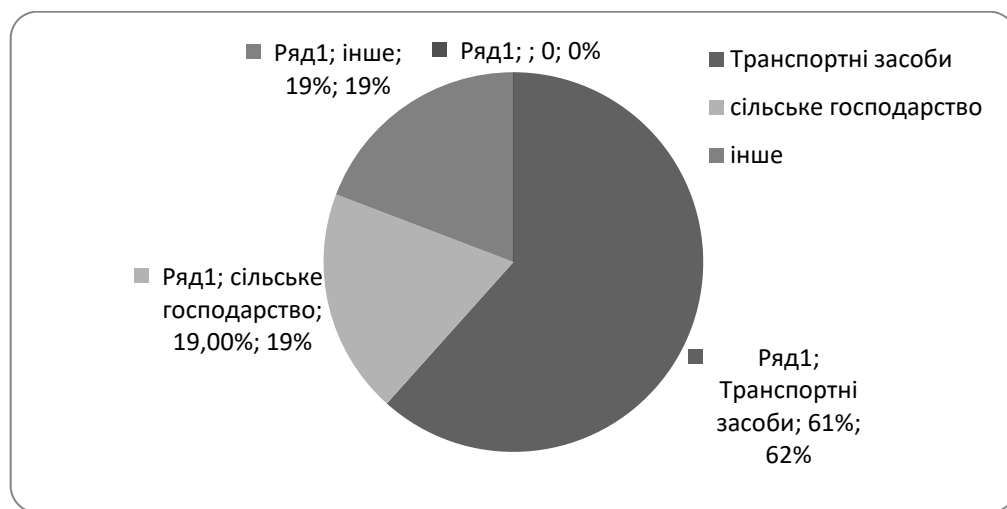
Актуальність фінансового лізингу в сучасних умовах господарювання для України полягає в тому, що її майбутній економічний та соціальний розвиток значною мірою залежить від обсягів інвестицій в основні засоби підприємств. Зношеність машин та обладнання на багатьох підприємствах країни досягла критичного рівня, що є причиною низької продуктивності праці, значних витрат на обслуговування та ремонт техніки, недостатньої конкурентоздатності вітчизняної продукції, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках, підвищення ризику нещасних випадків на виробництві тощо. Все це призводить до величезних додаткових витрат, знижує ефективність діяльності як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки в цілому.

Станом на кінець 2019 року в Україні налічувалося 439 фінансових установ з правом надання послуг фінансового лізингу, проте на них припадає лише 6,1% обсягу цього ринку. Решта 93,9% припадає на 113 юридичних осіб, які не є



фінансовими установами, але отримали ліцензію на надання послуг з фінансового лізингу. При цьому 93,4% лізингових послуг припадає на 20 найбільших юридичних осіб-лізингодавців [1].

Характеризуючи ринок лізингу в Україні за предметами лізингу (рисунком 1), слід відмітити, що 61% припадає на транспортні засоби (легкові та вантажні автомобілі), 19% становить сільськогосподарська техніка (з них 50% трактори, 25% зернозбиральні комбайни і 25% – оброблювальна техніка) та 19% – інші види техніки, зокрема, у сфері будівництва, промислового устаткування та нерухомості [2].



**Рис. 1. Структура лізингового портфелю в Україні [2]**

Україна демонструє досить високу динаміку розвитку ринку фінансового лізингу. Так, у 2019 році обсяг лізингових операцій зріс майже на 20%, сума залучених кредитів на кінець 2019 року склала 5,8 млрд. грн., що на 20% або на 962 млн. грн., більше, ніж в попередньому році [1].

Стійка позитивна динаміка ринку лізингу протягом останніх років спричинена низкою сприятливих факторів, серед яких слід виділити наступні [3]:

- макроекономічна стабілізація в країні і стале зростання ВВП України, що дозволило відновитись попиту на лізингові послуги;
- активний вихід українського виробника на європейські ринки;
- підвищення фінансової грамотності населення та бізнесу;

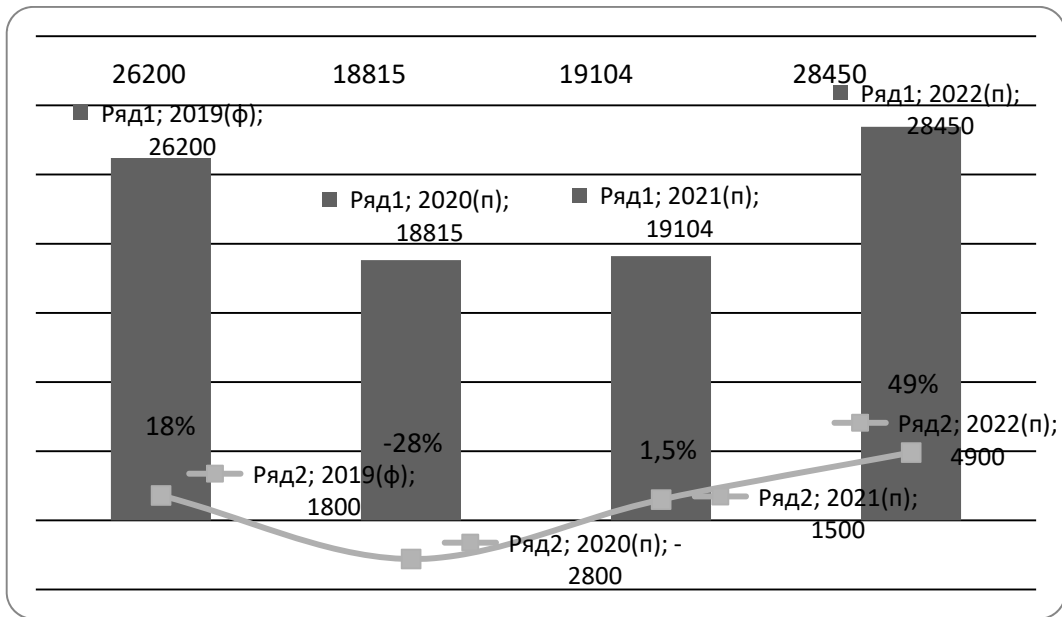
- збільшення фінансування лізингових послуг за рахунок банківського кредиту, що стимулювало розвиток пропозиції;
- фінансування лізингових компаній за рахунок коштів МФО, що розширило ресурси компаній і підвищило довіру до їх діяльності;
- фінансування лізингових операцій шляхом випуску цінних паперів, що дозволило розширити ресурсну базу компаній;
- дерегуляція ринку з боку Національної комісії, що здійснювала державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, яка зменшила бар'єри входу в ринок і сприяла притоку інвестицій і підвищенню ділової активності.

Протягом 2019 року найчастіше в лізинг фінансувалися наступні предмети лізингу: транспортні засоби – 16 450 млн. грн. або 63% від загальної суми договорів, техніка, машини та устаткування для сільського господарства – 6 701 млн. грн. (25,5%), будівлі та споруди – 1 109 млн. грн. (4%), будівельне обладнання та техніка – 1 069 млн. грн. (4%) [4].

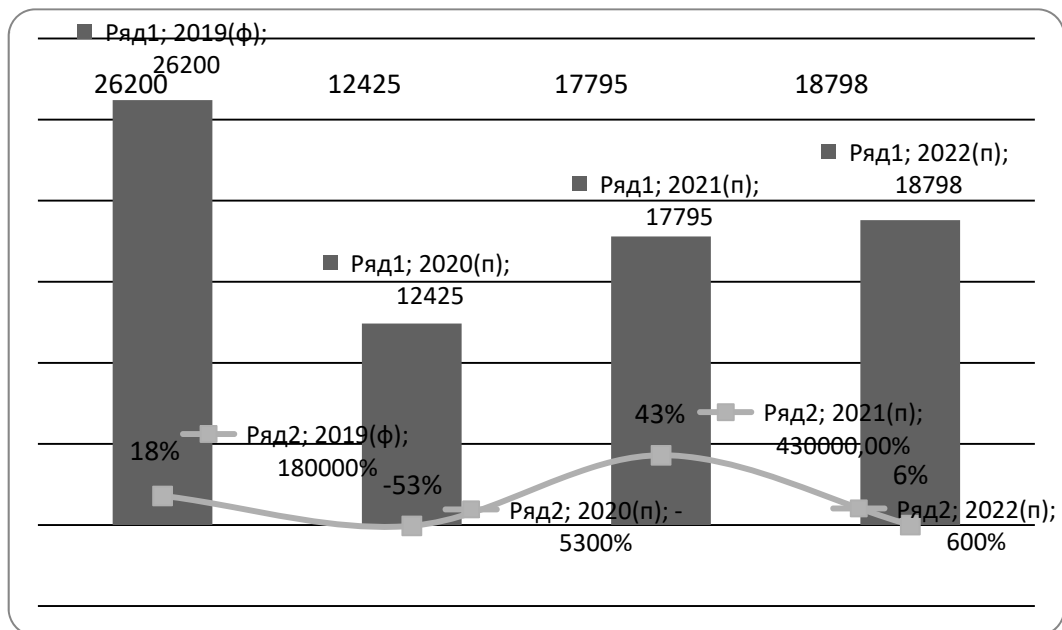
Проте у 2020 році ринок лізингу, продовжуючи займати високу питому вагу на ринку фінансування, все ж скоротився на 13% за вказаний період у порівнянні з аналогічним періодом 2019 року. Основною причиною такої негативної динаміки є вплив COVID-19, що значно пригнітив економічну активність у країні та в світі загалом [5].

За оптимістичним сценарієм розвитку подій, при якому прогнозується падіння ВВП України на 4% у 2020 році, у цьому ж році очікується падіння ринку небанківського лізингу на 28% порівняно з попереднім. Проте вже в 2021 році можна очікувати незначне зростання, а в 2022 році за цим сценарієм ринок переросте рівень 2019 року на 49% (рисунок 2).

За песимістичного сценарію (падіння ВВП України на 9% в 2020 році) можна очікувати падіння ринку небанківського лізингу на 53% в 2020 році порівняно з попереднім роком. Ринок почне відновлюватись вже в 2021 році і у відносному значенні зросте аж на 43%. Але, на жаль, за цього сценарію не варто очікувати повного відновлення абсолютних показників ринку впродовж найближчих трьох років.



**Рис. 2. Оптимістичний прогноз зростання ринку лізингу (у млн. грн. і %) [3]**



**Рис. 3. Песимістичний прогноз зростання ринку лізингу (у млн. грн. і %) [3]**

Таким чином, ступінь спаду ринку лізингу в 2020 році і його подальший розвиток значною мірою залежить від антикризових заходів уряду України і його спроможності збільшити доступність лізингових компаній до фінансових ресурсів, а також від регуляторної політики щодо ринку (у 2020 році регулювання ринку фінансового лізингу перейшло від Національної комісії, що

здійснювала державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, у зв'язку з припиненням її діяльності до Національного Банку України). Ступінь регулювання і звітування, яке встановить НБУ щодо цього ринку, може значно пришвидшити або стримати його зростання. Включення лізингу в державні програми підтримки бізнесу в різних секторах економіки на рівних з банківським кредитом значно активізує його розвиток.

### **Список використаних джерел:**

1. Фінансовий лізинг в Україні в 2019 р збільшився на 18%. Українське об'єднання лізингодавців. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uul.com.ua/2020/ua-finansovuj-lizyng-v-ukrayini-v-2019-r-zbilshyvsvya-na-18>.
2. Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації до зростання. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docviewer.yandex.ua/view/193745859>.
3. Ринок лізингу зріс на 18%. Статистика від Асоціації “Українське об'єднання лізингодавців”. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uul.com.ua/2020/rynok-lizyngu-zris-na-18-statystyka-vid-asotsiatsiyi-ukrayinske-ob-yednannya-lizyngodavtsiv>.
4. Український ринок лізингу продовжує залишатися флагманом зростання на ринку фінансових послуг (підсумки за результатами 2019 р.). Українське об'єднання лізингодавців. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uul.com.ua/2020/ukrayinskyj-rynok-lizyngu-prodovzhuye-zalyshatysya-flagmanom-zrostannya-na-rynku-finansovyh-poslug-pidsumky-za-rezultatamy-2019-r>.
5. Ринок лізингу скоротився на 13% під час коронакризи. Фінансовий клуб. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finclub.net/ua/news/rinok-lizingu-skorotivsya-na-13protsen-pid-chas-koronakrizi.html>.

**Свердан М. М.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України  
м. Київ, Україна*

## **ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Однією з вагомих ознак кожної країни є фінансова система та здатність проведення відповідними державними інститутами соціально-економічної політики, спрямованої на задоволення потреб та інтересів суспільства. Фінансова політика держави як частина економічної політики поєднує сукупність дій, заходів, фінансових інструментів їх реалізації та інститутів державної фінансової влади щодо створення умов для соціально-економічного розвитку суспільства, підвищення рівня і якості життя населення.

Економічну сутність фінансової політики можна представити як складову соціально-економічного розвитку, яка полягає у використанні та реалізації сукупності відповідних економічних заходів, механізмів фінансово-економічного регулювання у взаємозв'язку з стратегічними пріоритетами розбудови країни з метою забезпечення суспільних потреб, збалансованого, довгострокового розвитку національної економіки. Фінансова політика як складова економічного розвитку є дієвим засобом регулювання соціальних та економічних процесів. Основною метою фінансової політики є забезпечення економічної та соціальної стабільності шляхом створення сприятливих умов для економічного зростання.

На сучасному етапі економічних перетворень важливими завданнями фінансової політики є оптимізація та раціоналізація формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій в економіку, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, регулювання державного боргу та забез-

печення соціальної справедливості при розподілі національного доходу.

Формування та реалізація дієвої фінансової політики є важливою складовою механізму регулювання економічного розвитку країни. Глобалізаційні перетворення та значний ступінь відкритості національної економіки зумовлюють необхідність вдосконалення інституційних механізмів і операційних важелів фінансового управління з врахуванням середньострокових завдань суспільного розвитку. Механізм фінансово-економічної політики повинен включати комплексну взаємодію інструментів, за допомогою яких забезпечується макроекономічна стабільність держави.

Доцільність застосування конкретного виду фінансової політики визначається поточним рівнем розвитку національної економіки і передбачає диференціацію частки перерозподілу частини створеної вартості, при якій відбувається регулювання економічної системи шляхом згладжування коливань економічного циклу. Вирішення поставлених завдань сприятиме забезпеченню збалансованості та стійкості фінансової системи, посиленню її ролі в стимулюванні довгострокового зростання економіки і підвищенню рівня життя населення, прискоренню інноваційного розвитку країни.

Впровадження структурних реформ системи державних фінансів потребує врахування інституційної інерції, що передбачає певний лаг в результативності здійснюваних трансформацій фінансової політики, посилення дієвості контролю за виконанням прийнятих рішень в цій сфері. Трансформація фінансових інститутів є важливим етапом удосконалення та модернізації фінансової системи, що обумовлює перехід до її нового якісного рівня.

Вагомими складовими державної фінансової політики є бюджетна, податкова, інвестиційна, грошово-кредитна, соціальна політика. До складових бюджетної політики слід віднести політику у сфері доходів бюджету, у сфері бюджетних видатків, у сфері дефіциту бюджету, у сфері міжбюджетних відносин, державного боргу. Вагомими складовими грошово-кредитної політики є валютна політика, в тому числі курсова політика, політика регулювання платіжного балансу, політика управління золото-

валютними резервами; емісійна та кредитна політика. Від збалансованості впливу кожної із складових фінансової політики залежить дієвість регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. Взаємоузгодження складових фінансової політики потребує підвищення якісного рівня інституційного забезпечення як державного управління так й економіки в цілому. Інституційний аспект координації бюджетної та грошово-кредитної політики пов'язаний із взаємодією державних інститутів, які її здійснюють. Важливою передумовою реалізації виваженого та результативного грошово-кредитного регулювання є дотримання принципу незалежності Центрального банку. Державний інститут, що формує та реалізує грошово-кредитну політику, має бути незалежним від державного інституту, що формує та реалізує податкову, митну та бюджетну політику при досягненні цілей грошово-кредитної політики.

На сучасному етапі розвитку бюджетної системи варто підвищувати ефективність використання та розподілу бюджетних ресурсів. Для цього слід, у повній мірі, впровадити та реалізувати програмно-цільовий метод на всіх рівнях бюджетної системи. Необхідним напрямом є підвищення якості відбору програм наукових розробок та інновацій, що б дозволило досягати поставлених економічних цілей використання бюджетних ресурсів. Видатки бюджету доцільно здійснювати відповідно до пріоритетів економічної політики з огляду на довгострокову перспективу розвитку економіки. Стратегічно важливими з цієї точки зору повинні бути видатки, що здатні стимулювати економічне зростання та забезпечувати її інноваційний розвиток. При виборі інструментів бюджетно-податкової політики слід враховувати боргове навантаження за державним та гарантованим державою боргом. Проведення бюджетно-податкової політики повинно координуватися з борговою і грошово-кредитною політикою держави. Розвиток інституційних можливостей економіки може посприяти розширенню вибору інструментів фінансування бюджетного дефіциту, які передбачають ефективне функціонування банківської системи, фондового ринку, вільного доступу до зовнішнього ринку капіталів.

Реформування системи оподаткування з метою посилення її впливу на розвиток економіки повинно мати комплексний характер та передбачати реалізацію заходів у сфері адміністрування податків, фінансово-грошового обігу, уникнення подвійного оподаткування, посилення моніторингу операцій з країнами-контрагентами, координації роботи інформаційних систем фіскальних служб зарубіжних країн та України, створення умов для легалізації капіталів. Враховуючи необхідність підвищення рівня дієвості функціонування системи державних фінансів, оподаткування у системі фінансового регулювання економіки має постійно удосконалюватися та адаптуватися до динаміки і тенденцій суспільного розвитку. Подальшого вдосконалення потребують методологічні засади прогнозування та планування дохідної частини бюджету, збалансованого та виваженого використання обґрунтованих положень з питань підвищення дієвості прогнозування та визначення пріоритетних напрямів розвитку системи формування доходів бюджету. Необхідним є посилення зв'язку між прогнозуванням податкових надходжень та середньостроковим прогнозуванням основних макроекономічних показників.

Зважаючи на потребу покращення якісного рівня ділового середовища для ведення підприємницької діяльності необхідним є розвиток підходів до удосконалення податкової політики, враховуючи особливості оподаткування різних категорій платників податків. Необхідним є зменшення витрат часу платниками на формування податкової звітності та сплату податку на додану вартість і податку на прибуток. Важливим є удосконалення податкового адміністрування в частині проведення податкового моніторингу, що дозволить посилити дієвість прогнозування відповідної групи податкових надходжень до бюджету. Пріоритетним напрямом податкової та бюджетної політики країни є проведення реформи місцевого самоврядування, децентралізації управління бюджетними коштами та підвищення рівня самостійності органів місцевого самоврядування.

Заходи фінансової політики мають бути спрямовані на стимулювання внутрішнього попиту. Пріоритетними заходами бюджетно-податкової політики, які реалізуються в країнах з



розвинутою та трансформаційною економікою, є зниження показників структурного дефіциту бюджету та державного боргу, оптимізація бюджетних видатків, підвищення фіскальної ефективності податкової системи, посилення дієвості механізму бюджетного планування та прогнозування. У сфері грошово-кредитної політики реалізуються системні заходи щодо підвищення рівня поточної ліквідності банківської системи; викупу у фінансових інститутів проблемних активів для поліпшення стану їх балансів та розширення можливостей кредитування економіки; здійснення державних інвестицій в капітал системних фінансових інститутів.

В умовах економічних перетворень, доцільним та актуальним є удосконалення теоретико-методологічних засад фінансової політики, підвищення рівня її адаптивної ефективності в процесі регулювання економічних циклів, посилення дієвості механізмів підтримки конкурентоспроможності, обмеження монополій у різних секторах економіки. В процесі удосконалення фінансово-економічних відносин, важливим є поглиблення сутності фінансової політики як складової соціально-економічного розвитку, удосконалення положень щодо впливу інструментів державного фінансового регулювання на соціальні та економічні процеси країни враховуючи інституційні особливості фінансової системи. Потребують підвищення рівня обґрунтованості пріоритетні напрями фінансової політики виходячи з основних завдань економічного розвитку, циклічної динаміки ринкової економіки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Addison T. Fiscal policy for development: poverty, reconstruction and growth / edited by Tony Addison and Alan Roe. – New York : Palgrave Macmillan, 2004. – xviii, 336 p.
2. Greiner A. Fiscal policy and economic growth / by Alfred Greiner. – Aldershot; Sydney : Avebury, 1996. – xv, 230 p.
3. Hockley G.C. Fiscal policy: an introduction / by Graham C. Hockley. – London; New York : Routledge, 1992. – xx, 277 p.
4. Maxwell J.A. Fiscal policy: its techniques and institutional setting / by James A. Maxwell. – New York : Henry Holt & Co., 1955. – vi, 218 p.

**Федина К. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та економічної безпеки*

**Захожа М. С.**

*студентка*

*Національний університет водного господарства  
та природокористування  
м. Рівне, Україна*

## **БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ**

Забезпечення сталого та стабільного розвитку фінансового сектору держави є пріоритетним завданням в сучасних умовах функціонування економіки. Вагоме місце в економічному просторі займає бюджетна система, яка плануючи та розподіляючи наявні та майбутні доходи і видатки може повністю змінити наявний стан економіки, причому як в кращу, так і в гіршу сторону. Постає питання якісної оцінки впливу бюджетної політики на фінансову безпеку України, переваги та недоліки її реалізації та стратегічні можливості. Одним із вузьких місць розвитку України, що визначає її відставання у формуванні сучасного інформаційного суспільства і в рівні добробуту населення, є слабкість бюджетного потенціалу як з точки зору обсягу фінансових ресурсів, так і щодо здатності держави і фінансових інститутів формувати ефективну бюджетну політику, яка відповідала б національним інтересам країни і новим умовам економічного розвитку.

Бюджетна політика є досить складним процесом, оскільки має реалізовуватися як сукупність взаємопов'язаних дій. Вона включає заходи у сфері доходів і видатків бюджету, його збалансованості тощо [1]. Серед актуальних проблем сьогоденної бюджетної політики української держави варто назвати такі:

– ефективність бюджетної політики – її висока результативність, здатність бюджетної системи забезпечити виконання найважливіших функцій держави, реалізацію національних інтересів країни, підтримувати баланс між внутрішніми і зовнішніми її інтересами, зміцнювати фінансову безпеку країни, внутрішній соціальний мир і соціально-економічну політику;

– збільшилася кількість фінансових інструментів бюджетної політики, вони стали різноманітнішими. Розвивається фінансовий ринок з широким колом нових фінансових інструментів – ф'ючерсів, опціонів, деривативів тощо;

– зросла взаємозалежність грошово-кредитної політики, яка формується Центральним банком України, і фіскальної політики Уряду (Мінфін та ін.), що потребує відповідної їх координації. Без обґрунтування кількості грошової маси, забезпечення необхідного оптимального коефіцієнта монетизації не може бути ефективного бюджету;

– бюджетна політика України як щодо фінансових інструментів, які використовуються, так і особливо щодо забезпечення ефективності функціонування інститутів фінансової влади суттєво відстає від світових стандартів у цій галузі;

– якість бюджетного менеджменту має бути кращою, він багато в чому продовжує ґрунтуватись на старих засадах адміністративно-командної системи.

Центром бюджетної політики є питання зміцнення бюджетної дисципліни, передусім збільшення надходження податків, регулярна виплата заробітної плати працівникам бюджетної сфери, що позитивно впливає на весь ланцюжок платежів у народному господарстві. Велика увага в цих умовах повинна приділятися збалансованості бюджету, а також грошово-кредитній політиці центрального банку України, зокрема у сфері валютного регулювання і формування грошової пропозиції. Науковий аналіз основних тенденцій сучасної бюджетної політики й нерозв'язаних проблем і завдань дає змогу виділити такі стратегічні лінії майбутньої бюджетної політики:

– світовий досвід показує, що найвища ефективність використання державних фінансів досягається в разі забезпечення єдності цілей бюджетної політики і завдань розвитку економіки, удосконалення політичної системи, підвищення матеріального добробуту громадян, їхнього духовного рівня;

– бюджетна політика уряду матиме позитивний вплив на інші сфери економіки за умови дотримання внутрішньої схеми взаємозв'язку, упорядкованості фінансових інструментів, їх тісної взаємодії з грошово-кредитними інструментами. Без розуміння

цього і без покращення фінансового регулювання у XXI ст. частішими можуть бути фінансові кризи, що порушить функціонування і товарних ринків, ударить по стабілізації демократичної системи;

– ефективність бюджетної політики визначається не тільки стійкістю доходів, стабільністю надходження податків, а й злагодженою системою виконання бюджету. Для України й досі залишається актуальним налагодження ефективної казначейської системи, удосконалення фінансового контролю, роботи податкових органів;

– одним із важливих питань фінансової стратегії бюджетної політики держави залишається питання про співвідношення державного і місцевих бюджетів. Нова бюджетна політика відповідно до прийнятого Бюджетного кодексу, концепції міжбюджетних відносин має бути спрямована на поступове збільшення частки місцевих бюджетів та формування надійного фінансового забезпечення для розвитку реального місцевого самоврядування. Необхідно поступово збільшувати частку місцевих бюджетних ресурсів;

– важливою складовою бюджетної політики є податкова політика.

Проаналізувавши основні загрози бюджетної політики та фінансової безпеки України, можна сказати, що індикатори бюджетної безпеки України, зокрема, рівень державного боргу, дефіцит бюджету, підвищення видатків на окремі галузі та інфляція відображають той факт, що в Україні державні фінанси характеризуються недостатньою стійкістю. Це призводить до підвищення загроз та ризиків у фінансовій сфері України. Також вагомими проблемами є низький рівень захисту від зовнішніх загроз, зокрема, зниження експорту та одночасно зростання імпорту, низька купівельна спроможність більшості населення, збільшення зовнішніх зобов'язань перед світовими фондами, несприятливий рівень інвестиційної привабливості.

Проаналізувавши динаміку прогнозних показників Державного бюджету на 2020–2021 роки було виявлено, що у запропонованому проекті планується зростання валового внутрішнього продукту України на рівні 11,9%, що є можливою позитивною тенденцією.

Темп зростання реального валового внутрішнього продукту за цей період прогнозується у розмірі 2,2%. Індекс споживчих цін зменшиться на 0,2%, що призведе до збільшення власних заощаджень населення. Рівень безробіття також зменшиться на 2,4%, що є досить позитивним у реалізації основних напрямів бюджетної політики України. Обмінний курс гривні до долара США збільшиться на 1,3%, що пов'язано із зростанням рівня інфляції. Бюджетна політика щодо місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин буде спрямована на удосконалення інструментів бюджетного планування, продовження процесів зміцнення фінансової спроможності місцевих бюджетів, підвищення ефективності та результативності використання бюджетних коштів, а також створення дворівневої системи міжбюджетних відносин. На практиці це втілюватиметься у запровадженні середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні, застосуванні програмно-цільового методу бюджетування в усіх місцевих бюджетах, розширенні власних доходів місцевих бюджетів. Не викликає сумнівів, що ефективність реалізації пріоритетів бюджетної політики у контексті забезпечення бюджетної безпеки можливо досягти виключно за умови комплексного та системного підходу органів державної влади до формування бюджетного процесу, визначенню реального бюджетного потенціалу окремих територій, упровадження дієвої видаткової політики й стабільних надходжень до бюджету та вибору оптимальних методів покриття дефіциту [2, с. 85]. Водночас пріоритети та інструментарій бюджетної політики щодо зміцнення фінансової безпеки держави мають бути узгоджені і систематизовані та розраховані на середньострокову перспективу. За такої умови бюджетна політика буде дієвим інструментом фінансової політики держави та реальною компонентою зміцнення фінансової безпеки країни [3].

Бюджетна політика має враховувати процеси фінансової глобалізації, бути все більш транспарентною, що, у свою чергу, потребує розроблення не тільки механізмів адаптації, а й захисту від спекулятивно-кримінальних атак на фінанси держави. Усе це обумовлює вже в нинішніх умовах необхідність вироблення механізмів захисту національних інтересів у сфері державних

фінансів, зокрема щодо запобігання локальним ринковим кризам. Для України нині найуразливішим у цьому плані є валютний і фондовий ринки, також бюджетна політика має бути вагомим інструментом забезпечення фінансової безпеки держави, водночас необхідно контролювати та стимулювати розвиток бюджетної сфери. Удосконалення бюджетної політики та забезпечення фінансової безпеки повинне передбачати ціле направлену роботу органів державної влади, управління та місцевого самоврядування у шляху формування однієї загальної всеохоплюючої стратегії забезпечення фінансової безпеки, невід'ємною складовою якої має бути бюджетна політика розвитку та стабілізації фінансової сфери для забезпечення соціально-економічного розвитку України.

### **Список використаних джерел:**

1. Бутенко В.В. Роль бюджетної політики в системі забезпечення фінансової безпеки України / В.В. Бутенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2017. – Вип. 1. – С. 12–16.
2. Онищенко С. Засади формування ефективної державної політики, орієнтованої на забезпечення бюджетної безпеки / С. Онищенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – Вип. 2. – С. 81–85.
3. Лисяк Л.В. Сучасний стан та основні проблеми фінансової безпеки України [Електронний ресурс] / Л.В. Лисяк, Я.Ю. Подлужна // Ефективна економіка. – 2015. – № 12. – Режим доступу: <http://www/economy.nauka.com.ua>

**Швець Ю.О.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

**Євlamp'єва А. Ю.**

*студентка*

*Запорізький національний університет*

*м. Запоріжжя, Україна*

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Підприємства у рамках нестабільної економіки стикаються з зовнішніми та внутрішніми загрозами, які негативно впливають на їх фінансову стійкість, тому виникає потреба в антикризовому управлінні для забезпечення фінансової стійкості підприємств та їх життєздатності.

Світова економічна ситуація, розвиток пандемії з якою суспільство стикається у 2019–2020 роках, негативно вплинуло на діяльність підприємств, посилилась конкуренція та зросла ймовірність виникнення кризових явищ. Тому антикризове управління повинне запобігати, прогнозувати та попереджувати виникнення кризи, що порушують фінансову стійкість підприємств задля їх стабільного функціонування [1, с. 680].

Показник фінансової стійкості підприємств свідчить про здатність виконати свої фінансові зобов'язання та показує незалежність від інших суб'єктів господарювання.

Виникнення кризових явищ можна віднести також до циклічності розвитку підприємства, що вказує на певну закономірність, яку можна виявити за умов визначення причин кризи своєчасно та за допомогою управлінських рішень подолати в умовах забезпечення фінансової стійкості підприємства [2, с. 824].

Антикризове управління можна розглядати як підсистему загального управління підприємством, в якій основним завданням виступає своєчасна діагностика передкризового стану підприємств та запровадження необхідних дій для передбачення загроз фінансовій стійкості. Сутність забезпечення фінансової стійкості підприємства шляхом антикризового управління полягає у забезпеченні платоспроможності підприємства. Для її забезпечення

необхідно здійснювати аналіз показників фінансової стійкості. Аналіз показників дозволяє визначити фінансові можливості підприємств в майбутньому. Тобто метою оцінки фінансової стійкості є аналіз структури активів та пасивів і їх величини, що вказує на відповідність цілей підприємства його фінансовим можливостям.

Аналіз фінансової стійкості дає можливість оцінити тенденції змін та стан підприємства будь-якої форми власності, сфери діяльності та допоможе у визначенні можливостей для підвищення фінансової стабільності та стійкості. Аналіз фінансової стійкості повинен виконувати такі основні завдання:

- діагностика фінансового стану підприємства для своєчасного розкриття рис кризи та забезпечення виконання заходів її подолання;

- дослідження внутрішніх та зовнішніх факторів, що мають вплив на стійкість;

- відновлення фінансової стійкості підприємства;

- подолання неплатоспроможності підприємства;

- зменшення негативних наслідків фінансової кризи підприємства;

- запобігання банкрутству підприємства та можливої ліквідації.

Коефіцієнти фінансової стійкості підприємства також виявляють слабкі та сильні сторони підприємства, показники вказують на ефективність діяльності підприємства, зв'язок активів та пасивів, допомагають виявити сильні й слабкі позиції підприємства [3, с. 420].

До показників оцінки фінансової стійкості підприємств відносять:

- коефіцієнт автономії, сутність якого полягає у відношенні валюти балансу до суми власного капіталу. Підвищення коефіцієнта вказує на те що підприємство не залежить від зовнішнього фінансування. Оптимальним рівнем є значення:  $\geq 0,5$ ;

- коефіцієнт фінансової стійкості – значення якого відповідає співвідношенню залученого капіталу до власного. Цей показник визначається у динаміці, за умови його зростання підприємство можна вважати незалежним від кредиторів. Оптимальним значенням коефіцієнта є  $< 1$ ;



– коефіцієнт довгострокового залучення капіталу – визначається відношенням суми довгострокових кредитів та довгострокових позик до суми власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Незалежним від інвесторів підприємство буде у тому разі, якщо цей показник має тенденцію до зниження;

– коефіцієнт маневреності власного капіталу – вказує на співвідношення власних оборотних активів до власного капіталу. Оптимальний рівень коефіцієнта  $> 0,3$ . Від'ємне значення вказує на те що для фінансування оборотних активів власних коштів не вистачає;

– коефіцієнт фінансової залежності – вказує на суму вартості майна що припадає на 1 грн. власного капіталу. Визначається шляхом ділення валюти балансу на загальну суму власного капіталу. Оптимальне значення коефіцієнта  $< 1$ .

Фінансово стійким вважається тільки те підприємство, яке спроможне за рахунок власних коштів встановити забезпечення запасів та витрат, не допустити появи кредиторської заборгованості, для того щоб своєчасно виконувати свої зобов'язання [3, с. 418].

Антикризове управління у забезпеченні стійкості полягає у забезпеченні платоспроможності підприємства шляхом реалізації аварійних фінансових операцій, таких як продаж активів. При цьому причини, через які підприємство стає неплатоспроможним, можуть залишатися незмінними, якщо не буде відновлена до безпечного рівня фінансова стійкість підприємства. Продаж майна може усунути загрозу неплатоспроможності у певному проміжку часу.

Подолати кризу можна за допомогою таких управлінських дій:

– комплексного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства;

– реструктуризації підприємства;

– розробки стратегії щодо стабілізації та подолання наслідків кризи, переходу до зростання або ліквідації підприємства.

Запровадивши встановлені заходи щодо виходу з кризового стану та забезпечення фінансової стійкості, необхідно:

– включити процеси підвищення рівня кваліфікації керівництва підприємства;

- налагодження роботи команд по подоланню криз;
- безперервний контроль і оцінку ходу робіт та їх результатів;
- забезпечення необхідного рівня згуртованості персоналу [4, с. 181].

Антикризовим управлінням у забезпеченні стійкості підприємств виступає як розробка та реалізація заходів, які спрямовані на відновлення платоспроможності, забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства задля уникнення його банкрутства. Правильні та вчасні управлінські дії дають змогу комплексно оцінити діяльність та фінансову стійкість підприємства, достовірно оцінити його стан, виконати ефективні дії для забезпечення стійкості та ефективного функціонування.

### **Список використаних джерел:**

1. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2007. 680 с.
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: підручник. Київ : КНТЕУ, 2005. 824 с.
3. Ткаченко І.П., Чувачалова І.А., Чувачалов О.А. Оцінка фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення. *Електронний журнал «Ефективна економіка». Економічні науки*. Дніпро, 2016. № 3. С. 418–422. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=988>.
4. Городня Т.А., Піддубчишин О.М. Механізм проведення діагностики кризового стану підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України. Збірник науково-технічних праць. Економічні науки*. Київ. 2013. № 23.10. С. 181–185. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\\_meta&C21COM=S&2\\_S21P03=FILA=&2\\_S21STR=nvnltu\\_2013\\_23.10\\_31](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=nvnltu_2013_23.10_31).

## СЕКЦІЯ 9. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ

**Горбаневич В. Л.**

*аспірант*

*Львівський торговельно-економічний університет*

*м. Львів, Україна*

**Іванюта П. В.**

*доктор наук з державного управління, доцент,*

*професор кафедри менеджменту*

*Вінницький кооперативний інститут*

*м. Вінниця, Україна*

### **ОБГРУНТУВАННЯ ПОЗАБІРЖОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВ**

«Відкриття» економіки України, так само і країн Світу, орієнтація всього механізму підприємницької діяльності на критерії оцінки ефективності ринкового типу привели до необхідності масштабного вивчення тенденцій фондового ринку [1, с. 8–10].

А професійна діяльність на фондовому ринку на Україні здійснюється за рахунок того, що кожен учасник під час здійснення біржових торгів має свої цілі, які характеризуються у таблиці 1.

Таблиця 1

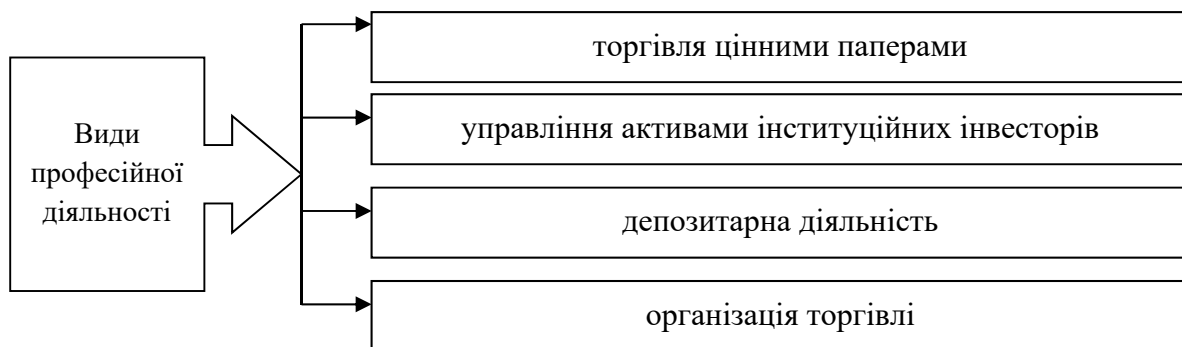
#### **Характеристика учасників фондового ринку**

<b>Категорії учасників фондового ринку</b>	<b>Основні цілі учасників фондового ринку</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
Емітенти	- отримання доходу від емісії цінних паперів
Інвестори в цінні папери	- отримання доходу від вкладених коштів або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів
Саморегульвні організації	- здійснення професійної діяльності, розвиток інфраструктури фінансового ринку, підтримка високих професійних стандартів
Споживачі	- отримання додаткового джерела фінансування

Продовження Таблиці 1

1	2
Постачальники: - домогосподарства - портфельні інвестори - стратегічні інвестори - інституційні інвестори	- збереження і нагромадження заощаджень; - збільшення капіталу; - збільшення вартості портфеля цінних паперів (банки, інвестиційні фонди, страхові компанії); - контроль над підприємством з метою отримання прибутку від його діяльності отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів
Торгівці	- отримання прибутку від діяльності з цінними паперами
Організації, що обслуговують ринок	- одержання прибутку від надання платних послуг споживачам, постачальникам і торговцям
Органи, що регулюють діяльність учасників	- цілі некомерційного характеру, пов'язані зі встановленням «правил гри» та наглядом за їх виконанням

А основні види професійної діяльності на фондовому ринку представлені на рис. 1 [2]. Слід зазначити, що особливість українських продавців цінних паперів порівняно із західними колегами полягає в тому, що вони завжди прагнуть тримати максимально високу ціну з розрахунку на максимальний прибуток, забуваючи закони ринку: маса прибутку залежить від швидкості обігу капіталу [3].



**Рис. 1. Класифікація видів професійної діяльності на фондовому**

У зв'язку з цим на Українському фондовому ринку фактично не спостерігається зниження курсів акцій для їх подальшої швидкої реалізації [4]. Ця психологія негативно позначається на ринкових

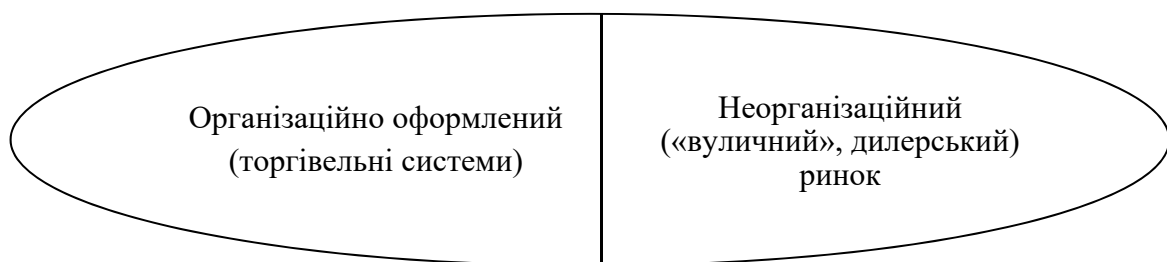
відносінах. На біржовому і позабіржовому ринках цінних паперів виникає серйозна розбіжність у визначенні курсу акцій, тобто він залежить від облікової ставки Національного банку України, розміру дивіденду, номінальної і реальної курсової вартості та рівня інфляції. Виходячи із відомої формули визначимо:

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{дивіденд}}{\text{облікова}}. \quad (1)$$

І в той час сама ж фондова біржа у кожній державі світу перебуває в складному становищі, адже за законом вона може працювати тільки з юридичними особами, як: трасти, інвесткомпанії, банки та інші, в цьому не обмежені. Саме це і призвело до виникнення і функціонування вторинного тобто позабіржового фондового ринку, який більш динамічний, ніж біржовий.

Проведення біржових торгів на основі маклерського та біржового права свідчить, що біржова статистика та статистика позабіржового ринку цінних паперів – досить точний інструмент ділової активності економіки країни. На її основі можна простежити, які галузі виробництва розвиваються найбільш динамічно, де спостерігається застій, які підприємства перебувають на межі банкрутства. Це надає можливість на державному рівні вжити необхідних регулюючих заходів.

Позабіржовий ринок є неоднорідним через різний ступінь його організованості. Тому його можна поділити на дві частини (рис. 2).



**Рис. 2. Структура позабіржового ринку**

Позабіржовий і біржовий ринки певною мірою протистоять один одному, але в той же час і взаємодоповнюють. Таке протиріччя виникає тому, що, виконуючи спільну функцію з

торгівлі і обігу цінних паперів, вони керуються специфічними методами їх відбору і реалізації.

Порівняльна характеристика організованого позабіржового ринку і біржового ринку представлена у таблиці 2.

Таблиця 2

**Порівняльна характеристика  
організованого позабіржового ринку і біржового ринку**

<b>Позабіржовий ринок</b>	<b>Біржовий ринок</b>
Охоплює нові випуски цінних паперів і розміщення облігацій торгово-промислових корпорацій	Охоплює старі випуски цінних паперів і, головним чином, акції торгово-промислових корпорацій
Здійснюється фінансування відтворювального процесу	Перерозподіл контролю над корпораціями і фірмами, здійснюється частинами
Діє колективний вкладник в особі великих кредитно-фінансових інститутів, передусім комерційних банків і страхових компаній	Більш активний індивідуальний вкладник (хоч поступово йде процес витіснення його з операцій кредитно-фінансовими інститутами)
Не має власного визначеного місця торгівлі цінними паперами	Операції з продажу цінних паперів здійснюються на біржі, на визначених ринках або місцях

Організований позабіржовий ринок пропускає через себе нові випуски облігацій, які потім, при подальшій торгівлі, потрапляють на біржу. Але значна частина облігацій залишається на руках (в активах) кредитно-фінансових інститутів і на біржовий ринок не потрапляє.

В кількісному співвідношенні позабіржовий ринок більший, ніж біржовий, оскільки на перший поступає щорічно більша кількість випусків. У той же час у вартісному вираженні можливості біржового ринку більші, ніж позабіржового, бо на біржі накопичена значна кількість дороговартісних фондових цінностей. Окрім того, часті спекуляції, буми і інфляції підштовхують зростання вартості акцій (що переважають на біржовому ринку).

У всьому світі спостерігаються тенденції до зростання обсягів позабіржового обороту. Але не слід вважати, що сучасна роль фондової біржі в торгівлі цінними паперами зменшується. Біржа

продовжує виконувати важливу роль в акумуляції і мобілізації грошового капіталу. Цей ринок забезпечений швидкою і кваліфікованою інформацією, має в розпорядженні цілу систему спеціалізованих посередницьких і консультативних фірм [5, с. 160–164]. Тобто біржа – це своєрідний сервіс з обслуговування ринку капіталів і кредитної системи. Тому що на біржовому фондовому ринку кожної держави Світу існує багато індивідуальних вкладників.

### **Список використаних джерел:**

1. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ : учебник для вузов. Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 423 с.
2. Еш С.М. Фінансовий ринок. Навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 528 с.
3. Фондовый рынок (Рынок ценных бумаг) : учебное пособие. А.Б. Кондрашихин, В.Г. Рожманов, Т.В. Пепа, В.А. Федорова. Киев : Центр учебной литературы, 2008. 376 с.
4. Українська біржа. URL: <http://www.ux.ua>.
5. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2007. 344 с.

## СЕКЦІЯ 10. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

**Бондаренко А. Г.**

*студентка економічного факультету*

**Дугієнко Н. О.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів  
і економіки міжнародного туризму*

*Запорізький національний університет*

*м. Запоріжжя, Україна*

### **РОЛЬ МАРКЕТИГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ ПІД ЧАС COVID-19**

Ми живемо в час непередбачуваних подій, що спричинені пандемією Covid-19. Більшість підприємств або закрилися або очікують скасування обмежень, які були введені через пандемію. Але щоб компаніям втриматися на ринку потрібно адаптувати маркетингову діяльність до сучасних реалій.

Приблизно рік назад, гострого питання «Яким чином ще більше привернути увагу споживачів до бренду та продукції компанії?» не було. Так, світ змінюється: технології йдуть вперед, потреби людей зростають, з'являється більше конкурентів, інформаційні потоки набирають обертів. Але раніше в маркетинговій діяльності фірм було все більш зрозуміло й ситуацію на ринку можливо було більш-менш спрогнозувати. Під час пандемії все це змінюється. Через високу захворюваність вводяться жорсткі карантинні норми та локдаун певних країн. Це призводить до падіння продажів, великих витрат на утримання позицій й закриття підприємств. Тому сьогодні маркетинг є майже найважливішою діяльністю фірми, оскільки через адаптацію маркетингових стратегій до сучасної ситуації, компанії мають шанс на збільшення своїх продажів та привабливості для клієнтів.

Наприклад, компанії групи «ДТЕК», не тільки в Україні, а й закордоном, під час пандемії проводять рекламні компанії щодо небезпечності коронавірусу й підтримують своїх робітників



шляхом переходу на дистанційну форму праці, яка й надалі оплачується стовідсотково.

Підприємства «Нова пошта» адаптували свою діяльність, широко впроваджуючи мобільний додаток, завдяки якому клієнти мають можливість сплачувати за посилки онлайн. Тим самим, підприємства підтримують та застосовують заходи безпеки для споживачів та робітників, зменшуючи час контакту людей до мінімуму.

Інші компанії опираються на Інтернет-маркетинг, оскільки під час карантину більшість людей стежать за новинами. В такий спосіб легше розміщувати рекламні компанії в соціальних мережах.

Також, деякі компанії набули своєї відомості саме під час пандемії. Наприклад, з'явився новий додаток «Megogo». Ця платформа надає послуги з перегляду фільмів, є посередником щодо реклами інших фірм та веде власну рекламну компанію щодо заклику турбуватися про себе.

Вищезазначені маркетингові стратегії є можливістю для фірм залишитися на ринку, збільшити свої продажі, справити приємне враження та бути популярними серед споживачів.

Отже, в час пандемії маркетинг грає провідну роль, оскільки є двигуном існування компаній.

### **Список використаних джерел:**

1. Думай быстро, решай еще быстрее. Как правильно строить маркетинг во время эпидемии. URL: <https://vctr.media/fast-forward-marketing-38789/> (дата звернення: 15.11.20).
2. Маркетинг во время пандемии. Стратегии выживания малого бизнеса. URL: <https://www.retail.ru/rbc/pressreleases/veb-studiya-avanzet-marketing-vo-vremya-pandemii-strategii-vyzhivaniya-malogo-biznesa/> (дата звернення: 15.11.20).

**Комлякова В. О.**

*студентка факультету економіки, менеджменту та психології  
Київський національний торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ СЬОГОДЕННЯ**

Особливу роль для роботи вітчизняних підприємств відіграє формування власного капіталу. На сучасному етапі він привертає не аби яку увагу. Правильне формування та управління власним капіталом призводить до успішного функціонування підприємства та отримання прибутку.

Власний капітал підприємства – це фінансові ресурси, які воно вкладає для організації і фінансування господарської діяльності. Нормою для успішної, рентабельної роботи підприємства, його високої конкурентоспроможності на ринку і фінансової стійкості є ситуація за якої власний капітал становить більшу частину його фінансових ресурсів [1].

Здатність власного капіталу до самостійного зростання швидкими темпами характеризує високий рівень формування й ефективний розподіл прибутку підприємства, його здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел [2].

Саме тому актуальним питанням залишається формування власного капіталу підприємства та як на це впливають сучасні умови.

Джерела формування капіталу поділяються на внутрішні та зовнішні.

Прикладом внутрішніх джерел можуть бути:

– амортизаційні відрахування від основних засобів і нематеріальних активів;

– прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства.

Прикладом зовнішніх джерел можуть бути:

– безкоштовна фінансова допомога, яку отримує підприємство;

– залучення додаткового, пайового або акціонерного капіталу.

Формування власного капіталу вітчизняних підприємств відбувається двома способами. Коли власники підприємства

вносять грошові кошти та інші активи, та коли нагромаджується чистий прибуток, що залишається на підприємстві.

Для більш ефективного аналізу розглянемо статистичну інформацію про власний капітал вітчизняних підприємств за останні роки.

Таблиця 1

**Власний капітал підприємств України протягом 2016–2019 рр.**

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Власний капітал – усього	1480658,0	2288741,4	2445803,7	2458527,6
Зареєстрований капітал	1256285,4	1655966,1	1618369,6	1711956,4
Додатковий капітал	866086,2	1590838,1	1781941,0	1660607,4
Резервний капітал	57335,9	54810,8	61851,9	68372,2
Нерозподілений прибуток	-579900,5	-893834,4	-889070,3	-854316,4
Неоплачений та вилучений капітал	119149,0	119039,2	127288,5	128092,0

Дивлячись на дані, які ми маємо, можна зробити певні висновки, щодо того, як змінюється власний капітал та яким він є в сучасний період.

Як свідчать дані табл. 1 сукупний обсяг власного капіталу підприємств за період з 2016 по 2019 рік зріс на 977869,6 млн. грн., тобто майже на 40%. Таке зростання на перший погляд може свідчити про те, що теперішні умови позитивно впливають на формування капіталу підприємств. Але, якщо врахувати інфляцію, то результат виявиться не таким очевидним.

Значними темпами відбувається зростання додаткового капіталу на 794521,2 млн. грн., що складає 47,8%. Саме збільшення додаткового капіталу майже в 2 рази, сприяло позитивному росту всього власного капіталу.

Зареєстрований, резервний, неоплачений та вилучений капітали також мають схильність до підвищення, яке коливається від 7 до 25%.

У 2016, 2017 та 2019 роках найбільшу частку в складі власного капіталу займає зареєстрований капітал. У 2016 він займає аж

84,8%, в 2017 його частка вже зменшується і складає 72,3%, а в 2019 – 69,6%, тобто поступово йде до спаду.

В 2018 році найбільшу частину займає додатковий капітал – 72,8%.

Таким чином ми можемо побачити який вид власного капіталу формує більшу його половину.

Проте, згідно з міжнародними стандартами щодо обліку формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах, можна зазначити, що на сьогодні існує низка проблем, а саме:

- відсутність нормативних і методичних указівок щодо організації обліку власного капіталу;

- недосконалість аналітичного обліку по окремих складниках власного капіталу;

- нерегламентованість обліку виплат (наказ про облікову політику підприємства) у разі виходу з товариства;

- невизначеність інформації про власний капітал у наказі про облікову політику;

- неврахування впливу економічних чинників (наприклад, інфляції) на величину власного капіталу;

- відсутність конкретного стандарту для обліку власного капіталу підприємства;

- недотримання прийнятого співвідношення величини складників власного капіталу [3].

Особливість формування складових власного капіталу полягає в тому, що вони зумовлюються законодавчими нормами, які стосуються формування та руху власного капіталу, організаційно правових форм та форм їх власності.

Нині в умовах існування різних форм власності в Україні особливо актуальним стає формування, функціонування та відтворення капіталу. Можливості становлення діяльності підприємства та її подальшого розвитку можуть бути реалізовані лише тільки тоді, якщо власник розумно управляє капіталом, вкладеним у підприємство. У зв'язку із цим понижується роль капіталу, хоча саме капітал й є об'єктивною основою виникнення і подальшої діяльності підприємства, оскільки дохід (прибуток) приносить саме використання капіталу, а не діяльність підприємства як така. Усе це зумовлює особливу значущість процесу грамотного

управління капіталом підприємства на різних етапах його існування [4].

Ще одним показником, який відповідає важливим потребам сучасності є впровадження інновацій на підприємствах. Саме за рахунок власного капіталу на вітчизняних підприємствах фінансується інноваційна діяльність. Проте нині велика частина вітчизняних підприємств не має достатню кількість фінансових ресурсів для здійснення цієї діяльності. Тому необхідно розуміти, як ефективно використовувати капітал, щоб власних джерел фінансування вистачало на розвиток підприємства.

Базою створення і розвитку підприємства є формування власного капіталу. На сучасному етапі власний капітал виступає важливим елементом в управлінні фінансовим станом підприємства. Без його формування неможливе нормальне існування вітчизняних підприємств. Так як власний капітал складає основу для початку і продовження діяльності будь-якого підприємства і являється одним з найістотніших та найважливіших показників. І для ефективного його формування потрібна продумана, виважена та цілеспрямована політика.

### **Список використаних джерел:**

1. Івченко Л.В. Власний капітал: джерела формування та функції / Л.В. Івченко, Н.Л. Удовик // Молодий вчений. – 2016. – № 1 (1). – С. 55–59. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2016\\_1%281%29\\_\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_1%281%29__15).
2. Фальченко О.О. Особливості формування власного капіталу на підприємствах [Електронний ресурс] / О.О. Фальченко, Н.М. Побережна, І.А. Юр'єва // Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. – 2019. – Режим доступу: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Falchenko-O.O.-Poberezhna-N.M.-YUr-yeva-I.A.pdf>.
3. Ареф'єва О.В. Власний капітал підприємства та проблеми його формування / О.В. Ареф'єва, І.М. Мягких, Т.Г. Росумака // Інтелект XXI. – 2016. – № 6. – С. 161–169. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/int\\_XXI\\_2016\\_6\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2016_6_18).
4. Алескерова Ю.В. Управління капіталом Підприємства / Ю.В. Алескерова, О.Г. Червань // Інфраструктура ринку. – 2019. – Вип. 33. – С. 265–271. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr\\_2019\\_33\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2019_33_41).

**Мельничук О. І.**  
*кандидат економічних наук, доцент*

**Стряпчев К. А.**  
*магістрант*

*Одеський державний аграрний університет  
м. Одеса, Україна*

## **РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції можливе лише при залученні висококваліфікованих працівників, які прагнуть постійно вдосконалювати свої знання та вміння. Виклики сучасності ставлять перед роботодавцями нові завдання в сфері управління персоналом. Так, адже змінюється світогляд та структура потреб найманих працівників, висуваючи на перший план потребу в самореалізації та приналежності, посилюється їхнє прагнення розвиватися не лише професійно, а й творчо, духовно, емоційно.

Розвиток персоналу сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності самих працівників на ринку праці. Підвищуючи свій рівень кваліфікації, працівники одержують додаткові можливості для планування трудової кар'єри як в організації так і за її межами. Розвиток персоналу забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, розширює її ерудицію та коло спілкування, оскільки освічена людина вільно орієнтується в сучасному складному світі, у відносинах з людьми. В результаті покращується морально-психологічний клімат у структурних підрозділах організації, підвищується мотивація працівників до праці. Якщо від процесу підвищення кваліфікації очікуються позитивні результати, то вищенаведені фактори повинні бути враховані ретельно [1].

Доцільно приділяти увагу розвитку працівників відразу в трьох напрямках: професійному, соціальному та особистісному [2]. Наявність ефективної системи розвитку персоналу в аграрних підприємствах дозволить забезпечити їм певні переваги (рис. 1). Разом з тим, розвиток персоналу залежить не лише від заходів,

спланованих та організованих керівництвом підприємства, а й від особистих зусиль кожного працівника.



**Рис. 1. Переваги від наявності системи розвитку персоналу в аграрних підприємствах**

*Джерело: [3, с. 24]*

В ДП ДГ «Асканійське», розвиток працівників відповідних структурних підрозділів, мають планувати безпосередньо їхні керівники, разом з начальником кадрової служби. Управлінський персонал дослідного господарства представлений такими керівниками, як: директор, заступник директора з фінансових, правових та комерційних питань, головний бухгалтер, головний економіст, головний інженер, головний агроном, головний інженер, головний енергетик, головний зоотехнік, головний ветлікар, головний гідротехнік, заступник директора з господарської частини. Вони повинні складати щорічно плани підвищення кваліфікації своїх працівників і контролювати їх виконання.

Планування розвитку персоналу в ДП ДГ «Асканійське» передбачає виконання таких завдань: визначення об'єктів навчання; визначення завдань навчання; визначення форми навчання; визначення суб'єктів навчання (табл. 1).

Специфіка сільськогосподарських підприємств потребує застосування саме закритої кадрової політики, в основу якої закладені принципи просування власних працівників, так як ці підприємства розташовуються на територіях населених пунктів, зазвичай населення яких є робітниками цих підприємств.

**Складові процесу планування  
розвитку персоналу ДП ДГ «Асканійське»**

ОБ'ЄКТИ НАВЧАННЯ	ЗАВДАННЯ НАВЧАННЯ
Всі працівники підприємства	Корпоративна культура
Нові працівники, а також переведення на інші посади	Адаптація на робочому місці
Робітники	Підвищення кваліфікації, безпечність праці
Агрономи, зоотехніки, механізатори	Підвищення кваліфікації, знайомство з галузевими новинками (обладнання, матеріали, технології обробки)
Керівники, спеціалісти	Новітні методики в сфері управління
ФОРМИ НАВЧАННЯ	СУБ'ЄКТИ НАВЧАННЯ
Вище професійне навчання	Одеський державний аграрний університет Херсонський державний аграрний університет Миколаївський національний аграрний університет
Додаткове професійне навчання (додаткова кваліфікація)	Підрозділи зазначених вище навчальних закладів
Стажування	Інші вітчизняні та зарубіжні провідні сільськогосподарські підприємства
Курси	Навчальні заклади, консультаційні компанії, корпоративний навчальний центр, міжнародна громадська організація «Виставкова федерація України», міжнародні проекти
Семінари	
Тренінги	
Виставки	
Наставництво	Більш кваліфіковані працівники підприємства
Самостійне навчання	Працівники, які навчаються

*Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 92]*

А також досвід багатьох підприємств показав, що реалізація цих принципів підвищує лояльність персоналу, його самореалізацію та приводить до зростання продуктивності праці та підвищення ефективності діяльності підприємства. Крім цього, реалізація закритої кадрової політики підвищує ефективність навчання працівників та сприяє прискореному накопиченню трудового потенціалу.

Навчання працівників є ключовим інструментом розвитку персоналу підприємства, підвищення його кваліфікації, система-



тизація наявного досвіду і підвищення професійної компетентності; підвищення якісних та кількісних показників результативності діяльності.

### **Список використаних джерел:**

1. Гаврилюк І.В. Розвиток персоналу як фактор конкурентоспроможності працівників та організації. *Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки*. 2009. № 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2009\\_2\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_10). (дата звернення: 12.10.2020).
2. Морозов О.Ф., Гончар В.О. Система управління розвитком персоналу підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?1&z=5372> (дата звернення: 10.10.2020).
3. Татаревська М.С., Збрицька Т.П., Савченко Г.О. Управління розвитком персоналу: Навчальний посібник. Одеса : Атлант, 2013. 427 с.
4. Бурда Н.В. Роль підвищення кваліфікації персоналу підприємства в його ефективному використанні. *Інноваційна економіка*. 2012. № 4 (30). С. 90–94.

## СЕКЦІЯ 11. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

**Ковальчук Л. В.**

*студентка*

**Науковий керівник: Павлова О. М.**

*доктор економічних наук, професор,*

*завідувач кафедри економіки та природокористування*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки*

*м. Луцьк, Волинська область, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ВОЛИНСЬКОМУ РЕГІОНІ**

Сучасне економічне становище України потребує вирішення багатьох нагальних проблем. Вдале проведення ринкових реформ в Україні неможливе без ефективної інноваційно-інвестиційної політики, перебудови економіки з метою створення сприятливого інвестиційного середовища. Інвестиційний капітал є обов'язковим елементом для створення потужної виробничої бази, адже саме це сприяє виходу країни з кризи. Економічна криза в Україні, має у своїй основі багато довгострокових і короткострокових факторів, які обумовлюють її поглиблення. Проте серед них є такі, які притаманні економікам різних країн всіх економічних систем. Вони пов'язані зі станом інвестиційного процесу в економіці регіону, що, в кінцевому результаті, вказує на можливості економічного розвитку, а також стан структури економіки [4].

Відомо, що процес становлення і подальшого розвитку українського суспільства, активізації процесів, що сприяють діловим і торговим відносинам, що лежать в основі інноваційно-інвестиційних процесів напряду залежать від транспортних особливостей і логістичних сполучень, якими характеризується наша держава. Адже, одним із найголовніших завдань України в частині інноваційно-інвестиційного забезпечення і розвитку транспортної галузі є забезпечення надійних підвалин, що сприятимуть підвищенню економічних показників, економічній

конкурентоспроможності країни та і, зрештою, підвищенню рівня транспортного комфорту наших співгромадян [3].

Питаннями інвестиційної діяльності займалися науковці, такі як: П.П. Микитюк, Н.А. Хрущ, В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лапейко. Наукові здобутки вчених мають велике теоретичне та прикладне значення. Вони стверджують, що розвиток інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання відіграє найважливішу роль підвищенні технічної бази виробничого потенціалу та конкурентоспроможності підприємств.

Метою даної роботи є аналіз інвестиційної діяльності та перспективи інвестиційного розвитку Волинської регіону.

Інноваційно-інвестиційна політика регіонального розвитку передбачає визначення державних і регіональних пріоритетів, а також організаційну і структурну переорієнтацію системи наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок, створення нових вітчизняних структур науково-технічного змісту, їх регіональних ланок [4].

Інноваційно-інвестиційна діяльність повинна бути направлена на розв'язання наступних завдань:

- забезпечення економічного і соціального розвитку регіонів з урахуванням раціонального використання їх потенціалу, відтворення місцевих ресурсів і охорона навколишнього середовища;

- комплексне рішення міжгалузевих науково-технічних і організаційно-управлінських проблем, обумовлених необхідністю подолання кризи, економічного пожвавлення, розвитку на користь регіону і країни у цілому;

- підвищення технологічного й інформаційного рівня всіх сфер господарської діяльності для досягнення конкурентоспроможності продукції і послуг підприємницьких структур регіону;

- реалізація стратегії розвитку регіонів, сприяння формуванню високоефективної структури їх економіки.

Необхідною умовою реалізації інвестиційної програми є сприятливий інвестиційний клімат. Він залежить, перш за все, від загальноекономічної і політичної ситуації. Складовою інвестиційної програми є розробка регіонального інвестиційного законодавства. На регіональному рівні діяльність по забезпеченню інвестиційної привабливості інвесторів полягає у розробці

комплексу документів, що становлять інвестиційний паспорт регіону [2].

Волинська область є привабливим регіоном для залучення як іноземних, так і вітчизняних інвестицій. Волинська область розташована в північно-західній частині України. Вона межує з двома країнами – Білорусь та Польща. Область має вдале географічне розташування та розвинену транспортну систему. Серед сильних сторін і переваг регіону варто виділити високий рівень ринку праці (висока якість трудових ресурсів в освіті та рівень кваліфікації, сприятлива вікова структура, відносно низька вартість робочої сили). На території області діє 9 митних переходів, завдяки яким здійснюються транспортні перевезення товарів та громадян на україно-польському кордоні.

За січень-вересень 2020 року іноземними інвесторами вкладено в економіку області майже 66 млн. доларів США прямих інвестицій (акціонерний капітал). Іноземні інвестиції здійснювали партнери з 36 країн світу. Основними країнами-інвесторами є Кіпр, Віргінські Острови (Британські), Польща, Словаччина, Німеччина, на які припадає понад 72% загального обсягу. Найбільше інвестицій отримали суб'єкти господарювання міст Луцька, Нововолинська, Ковельського і Луцького районів, у які спрямовано 93% всіх інвестицій.

Прямі іноземні інвестиції надійшли на 266 підприємств області. Більше 57% внесеного з початку інвестування іноземного капіталу зосереджено на промислових підприємствах. Зокрема, на підприємствах з машинобудування, оброблення деревини, виробництва харчових продуктів, напоїв, виробництва меблів, виготовлення гумових та пластмасових виробів [1].

Найбільше підприємство з іноземними інвестиціями в області знаходиться в Луцьку – підшипниковий завод міжнародної корпорації SKF – світового лідера з виробництва підшипників.

Перспективними напрямками інвестиційної діяльності у Волинській області можуть бути машинобудівна, деревообробна, легка промисловості, енергозбереження, модернізація підприємств, розвиток агропромислового комплексу, створення нових потужностей харчової та переробної промисловості.

Поруч з перспективами інвестиційної діяльності існує перелік проблем, які відштовхують інвесторів залучати кошти в регіон, зокрема: нестабільна політична ситуація в країні, недосконала правова база для інвестиційної діяльності, відсутність чинних законів та нормативно-правових актів, фінансова нестабільність (зміни в оподаткуванні, інфляційні процеси).

Отже, Волинська область є інвестиційно привабливим регіоном для вкладання фінансових ресурсів, проте варто і надалі розвивати транспортну інфраструктуру, налагоджувати співпрацю між бізнесом та місцевою владою, інформувати потенційних інвесторів про наявність інвестиційних пропозицій.

### **Список використаних джерел:**

1. Головне управління статистики у Волинській області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
2. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність: [навч. посіб.] / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
3. Павлов К.В. Інноваційно-інвестиційний потенціал транспортної галузі України [текст] / Костянтин Володимирович Павлов, Олена Миколаївна Павлова // Український журнал прикладної економіки. – 2019. – Том 5. – № 1. – С. 17–24. – ISSN 2415-8453.
4. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології: [монографія] / Н.А. Хрущ. – Хмельницький : ХНУ, 2004. – 309 с.

**Овецька О. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту та адміністрування*

**Суліма Є. О.**

*студентка I курсу магістратури*

*Івано-Франківський національний технічний університет  
нафти і газу*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ У НАФТОГАЗОВІЙ ГАЛУЗІ**

Управління проектами в нафтогазовій галузі передбачає системне застосування сучасних наукових методів і інструментів та професійних знань.

Американським Інститутом управління проектами (Project Management Institute) була розроблена сертифікаційна програма, в якій, окрім етичного кодексу і професійного досвіду, визначено професійні знання, відомі як Project Management Body of Knowledge (PMBOK). PMBOK складається з десяти функцій (областей знань) [1, с. 31]:

- Управління інтеграцією проекту (Project Integration Management).
- Управління змістом проекту (Project Scope Management).
- Управління термінами проекту (Project Time Management).
- Управління вартістю проекту (Project Cost Management).
- Управління якістю проекту (Project Quality Management).
- Управління людськими ресурсами проекту (Project Human Resource Management).
- Управління комунікаціями проекту (Project Communications Management).
- Управління ризиками проекту (Project Risk Management).
- Управління поставками проекту (Project Procurement Management).
- Управління зацікавленими сторонами проекту (Project Stakeholder Management).

Організаційна трансформація групи Нафтогаз з переходом від окремих юридичних осіб до дивізіонів покликана усунути дублювання функцій в дочірніх компаніях та полегшити запровадження кращих світових практик у таких сферах, як фінанси, управління персоналом, стратегія, юридичне забезпечення, ІТ тощо. Основними перевагами нової організаційної структури повинна стати більша відповідальність менеджерів за рентабельне використання активів, а також більш гнучка організаційна структура завдяки ухваленню рішень на нижчому рівні, зокрема, щодо якості даних та управління ресурсами [2, с. 6].

Отже, цілісна трансформація компанії (в тому числі систем, процесів, культури і управління персоналом Нафтогазу), та досягнення показників ефективності на рівні світових практик, забезпечення швидкого та прозорого прийняття рішень в інтересах групи Нафтогаз, вимагає суттєвого розширення діапазону функцій (областей знань) з управління проектами. Це можливо за умов

виконання низки великих і малих проектів – від впровадження корпоративних ІТ-систем до надскладних проектів модернізації та діджиталізації всіх видів діяльності групи Нафтогаз у сфері розвідки та видобутку газу (зокрема, завершення масштабної програми 3D сейсміки для всього портфеля старих родовищ; перехід на міжнародні стандарти в оцінюванні та управлінні резервами) через розвиток національної ринкової, технічної та ділової інфраструктури, місцевих екосистем та людського капіталу, налагодження взаємовигідних міжнародних партнерських відносини.

### **Список використаних джерел:**

1. Довгань Л.Є., Мохонько Г.А., Малик І.П. Управління проектами: навчальний посібник. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. 420 с.
2. Звіт за 2018 р. НАК Нафтогаз група. (2019). URL: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/9B0566E71C6B0F9CC2257E DD006E558B?OpenDocument&Expand=3&>

**Савіцька Н. В.**

*кандидат економічних наук, доцент*

**Кравченко К. Р.**

*магістр*

*Львівський інститут економіки і туризму*

*м. Львів, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ**

Інтеграційні та глобалізаційні процеси, що спостерігаються в умовах економічної нестабільності, визначають виняткове значення інвестицій для становлення та розвитку підприємств в Україні. Ефективне здійснення інвестиційної діяльності на сучасному етапі є основою для розвитку економіки України, забезпечення можливості її інтеграції в європейський соціально-економічний простір, що в подальшому буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Досягнення високої

результативності господарювання підприємства неможливе поза використання зовнішніх джерел інвестування його діяльності. Інвестиційна діяльність стає найважливішою складовою частиною світових економічних відносин, що впливає на інтереси все більшого числа підприємств, як тих, які приймають інвестиції, так і тих, які є їхніми джерелами. Взаємозалежність країн, що розвиваються і підприємств в умовах економічної нестабільності, стає не тільки очевидним фактом, але й вимагає нового рівня усвідомлення місця в міжнародних відносинах і завдань щодо залучення інвестицій на національному й глобальному рівні. Без належного інвестування досить важко розраховувати на ефективне функціонування підприємств в Україні.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний та екологічний ефект [1].

Економічна нестабільність України характеризується розбалансованістю економічної системи та невизначеністю напрямів розвитку основних економічних процесів, призводить до зменшення внесення обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку держави, а також уповільнення активності інвестиційної діяльності країни. Активізація інвестиційної діяльності та приріст інвестиційних ресурсів неможливі без зростання валового внутрішнього продукту.

Умовами залучення прямих іноземних інвестицій в Україну є політична, економічна та фінансова стабільність, інвестиційні гарантії, вдосконалення законодавчих актів з регулювання інвестиційної діяльності та загальне покращення інвестиційного клімату. В останні роки в Україні недостатньо привабливі умови для більш активної діяльності внутрішніх та іноземних інвесторів, що також обумовлює потребу у додатковому обсязі інвестиційного капіталу. Стратегія інвестиційної діяльності будь-якого підприємства є складовою частиною його загальної економічної стратегії і передбачає ефективне використання різних форм інвестування задля забезпечення його ефективної діяльності в умовах економічної нестабільності. Одним із головних чинників провадження



успішної інвестиційної політики підприємства є наявність сприятливого інвестиційного клімату в державі, що обумовлюється рядом макроекономічних факторів впливу.

Обсяг іноземних інвестицій, вкладених в економіку України, залишається незначним, оскільки на сьогодні відсутні надійні інструменти захисту інвесторів від можливості втрати частини інвестицій, відбуваються постійні зміни в законодавстві, що перешкоджає залученню інвестицій до національної економіки, потенційні інвестори мало проінформовані щодо можливостей інвестування, існують певні труднощі в отриманні кредитів зі сторони іноземних суб'єктів інвестування, система податків є високою і неприйнятною для інвесторів, не приділяється достатня увага питанням політичного та страхового ризиків [2].

Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за період з 2008 до 2019 року значно коливається та суттєво залежить від стану та зміни політичної й економічної ситуації в країні та світі. Найбільший обсяг надходжень іноземних інвестицій в Україну відбувся у 2008 році – 10913 млн дол. США. Значне скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій у 2009 році в значній мірі пояснюється світовою економічною кризою – обсяг надходжень зменшився в порівнянні з 2008 роком на 53,0%, що становило 4816 млн дол. США. У наступний період, з 2010 до 2012 року, спостерігається поступове зростання іноземних інвестицій, обсяг надходжень яких у 2012 році становить 8401 млн дол. США. Але вже в 2013 році політична нестабільність в Україні призвела до значного зменшення надходжень іноземних інвестицій, які склали 4499 млн дол. США і у 2014 році всього 410 млн дол. США. У 2015 і 2016 роках ситуація почала дещо покращуватись і обсяг іноземних інвестицій в економіку України становив відповідно 2961 і 3284 млн дол. США, що, між тим, значно менше, ніж у 2012 році. Але не були виправдані надії на стабілізацію політичної ситуації, боротьбу з корупцією, ефективність економічних реформ, що знову призвело до скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій, обсяг яких у 2017 році порівняно з 2016 роком зменшився майже на 32,9%. Незначне збільшення надходжень у 2018 році, всього на 153 млн дол. США. У 2019 році прямі іноземні інвестиції в Україну склали 1074 млн дол. США, що продовжує

свідчити про недовіру іноземних інвесторів до можливостей стабільного ведення бізнесу та поліпшення інвестиційного клімату в країні.

Найбільш пріоритетними для іноземних інвесторів залишаються галузі промисловості, частка інвестицій в які на початок 2019 року збільшилась порівняно з 2016 роком на 2,2 відсотків, що безумовно є позитивним фактом. Значні кошти іноземних інвесторів вкладено в оптову та роздрібну торгівлю, в операції з нерухомим майном і в сферу інформації та телекомунікації, частка інвестицій в ці види діяльності за три роки також зросла і склала на 1 січня 2019 року відповідно 16,7%, 12,4% та 6,5% загального обсягу іноземних інвестицій. Слід відмітити, що за аналізований період суттєво зменшувалась частка інвестицій у фінансову та страхову діяльність, яка у попередні роки була стабільно високою. За три останні роки вона скоротилась з 13,5% у 2016 році до 10,9% на початок 2019 року. Між тим є й негативні зміни у структурі іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, до яких можна віднести зменшення суми та частки інвестицій у професійну, наукову та технічну діяльність з 7,0% до 6,3% та у будівництво – з 3,2% до 2,9%, а також те, що у таку галузь як, лісове та рибне господарство, де Україна запроваджує важливі інвестиційні проекти, було вкладено всього 1,7% іноземних інвестицій.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності підприємств в Україні в умовах економічної нестабільності. Зокрема, 27.06.2018 р. підписано Угоду про заохочення та захист інвестицій між Україною та Фондом Міжнародного розвитку ОПЕК. Угода передбачає надання режиму найбільшого сприяння щодо розпорядження інвестиціями та прогнозовано сприятиме збільшенню обсягів іноземних інвестицій в ключові галузі економіки України [7]. Приєднання України до Декларації ОЕСР про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства та набуття членства в Інвестиційному комітеті ОЕСР надасть такі

суттєві переваги для країни, а саме: свідчитиме про запровадження Україною міжнародних стандартів здійснення інвестиційної діяльності; сприятиме залученню прямих іноземних інвестицій шляхом усунення обмежень щодо секторів, в яких іноземне інвестування заборонено та забезпечення національного режиму для транснаціональних корпорації відповідно до системи розвитку міжнародних стандартів у регулюванні відносин ТНК із країнами, що приймають їхні інвестиції; сприятиме поліпшенню конкурентного середовища та впливу на впровадження та розповсюдження інновацій; сприятиме реалізації принципів та стандартів соціальної відповідальності бізнесу згідно з керівними принципами ОЕСР щодо ведення відповідального бізнесу. Ведеться робота в напрямі розвитку державно-приватного партнерства, а саме:

– удосконалено порядок розрахунку концесійних платежів, (постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2016 р. № 130 «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639») [5];

– впроваджено міжнародну практику підготовки проектів державно-приватного партнерства в частині визначення механізмів справедливого розподілу ризиків між державним та приватним партнерами (постанова Кабінету Міністрів України від 16.09.2015 р. № 713 «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 р. № 232») [6].

Найважливішими напрямками збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій у розвиток вітчизняної економіки є: удосконалення нормативно-правового забезпечення, спрямованого на створення розвиненої інвестиційної бази; запровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування [4]; стимулювання реінвестування; зниження тиску на інвесторів, забезпечення гарантій; розроблення державних, місцевих і регіональних програм розвитку інвестиційної сфери та програм підтримки діяльності суб'єктів інвестиційної діяльності; співпраця з міжнародними організаціями та підтримка зв'язків із міжнародними інвестиційними фондами; визначення пріоритетних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності, перехід на інноваційні методи ведення виробничо-господарської чи іншої діяльності; формування позитивного іміджу країни та її регіонів;

стимулювання попиту на вітчизняну продукцію; розвиток внутрішнього інформаційного забезпечення іноземних інвесторів з боку держави, розвиток інформаційного забезпечення інвесторів за кордоном стосовно розміщення українських інвестиційних проектів і програм; спрощення бюрократичних процедур, що регламентують взаємовідносини держави і підприємців у сфері залучення іноземних інвестицій; створення інфраструктури для організаційної та правової підтримки інвестиційної діяльності; розвиток державно-приватного партнерства в підтримці інвестиційної та інноваційної діяльності; впровадження механізмів участі індивідуальних інвесторів в операціях на фінансовому ринку; детінізація економіки, подолання корупційної складової в організації та регулюванні процесів залучення та розподілу інвестиційних ресурсів. Отже, іноземні інвестиції є визначальним фактором, який впливає на темпи економічного зростання та розвиток підприємств та країни загалом, адже виступає передумовою розширення міжнародного співробітництва та створення соціального ефекту у вигляді зростання доходів. Враховуючи потенційно сильні та слабкі сторони інвестиційної діяльності, вважаємо, що на рівні держави потрібно і надалі проводити комплекс заходів щодо стимулювання інвестиційних процесів в економіку України, а відтак це буде сприяти для залучення інвестицій підприємствами України в умовах економічної нестабільності.

### **Список використаних джерел:**

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560\$XII. Дата оновлення: 18.12.2017. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560\\$12](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560$12) (дата звернення: 05.11.2020).
3. Савіцька О.П., Бай Т.В. Особливості залучення прямих інвестицій в економіку України. *Науковий вісник НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць*. 2014. Вип. 24.01. С. 277–284.
4. Савіцька О.П., Савіцька Н.В. Державне регулювання інвестиційних процесів в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2011. № 714. С. 391–398.
5. Савіцька О.П., Дюс Х.М. Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України. *Науковий вісник НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць*. 2014. Вип. 24.01. С. 284–290.

6. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2016 р. № 130. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1302016п> (дата звернення 04.11.2020).
7. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 р. № 232: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 713. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/7132015п> (дата звернення: 09.11.2020).
8. Про заохочення та захист інвестицій між Україною та фондом міжнародного розвитку ОПЕК: Угода від 5 грудня 2017 року № 2220\$VIII. URL: [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/893\\_001\\$17](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/893_001$17) (дата звернення: 15.11.2020).

# НОТАТКИ

## НОТАТКИ

*Наукове видання*

**ЕКОНОМІКА СЬОГОДЕННЯ:  
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ  
ТА ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ**

*Збірник матеріалів  
IV Міжнародної науково-практичної конференції*

Видано в авторській редакції

---

Адреса для листування: 69063, м. Запоріжжя, вул. Лермонтова, 17, офіс 32  
телефон +38 095 314 96 69  
E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 30.11.2020. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Ум. друк. арк. 7,91. Тираж 100. Замовлення № 1120-111.  
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі  
Східноукраїнського інституту економіки та управління