



**ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ  
БІЗНЕС-КОЛЕДЖ**  
засновано в 1966 році

**ХІІІ Всеукраїнська науково-практична конференція  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПОГЛЯД МОЛОДІ**

*Матеріали конференції  
(Частина I)*

**м. Черкаси 2021  
6-7 квітня 2021 р.**

**Проблеми та перспективи розвитку економіки України: погляд молоді.** Матеріали XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції. Частина I. (6-7 квітня 2021 р. м. Черкаси). — Черкаси: ЧДБК, 2021. — 447 с.

Розглянуто актуальні проблеми національної економіки з інноваційного погляду на участь бізнесу в економічних відносинах з урахуванням зарубіжного досвіду та світових тенденцій, висвітлено особливості та перспективи її розвитку. А також досліджено правове регулювання суспільних відносин в умовах розвитку державності.

### ***Оргкомітет конференції***

**Азьмук Н.А.** – заступник директора з навчально-методичної роботи ЧДБК, д-р екон. наук - голова оргкомітету;

**Квасницька Р.С.** - професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету, д-р екон. наук;

**Танклевська Н.С.** – професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрно-економічного університету, д-р екон. наук;

**Філімонова О.Б.** – в.о. декана факультету економічних наук Чорноморського національного університету імені Петра Могили, канд. екон. наук;

**Дернова І.А.** – завідувач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу ЧДБК, канд. екон. наук;

**Гмиря В.П.** – доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу ЧДБК, канд. екон. наук;

**Завидівська О.І.** – доцент кафедри економіки та менеджменту Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського, канд. екон. наук;

**Здир В.А.** – завідувач кафедри обліку та фінансів ЧДБК, канд. екон. наук;

**Дудник О.В.** – доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, канд. екон. наук;

**Шевчук Н.В.** – доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана», канд. екон. наук;

**Скорик М.О.** – доцент кафедри економічної теорії Університету державної фіскальної служби України, канд. екон. наук;

**Максименко Н.В.** – доцент Льотної академії Національного авіаційного університету, канд. юрид. наук;

**Піскова С.П.** – завідувач відділення підприємництва та маркетингу ЧДБК;

**Боровик Т.М.** – відповідальний секретар.

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ

Білик В.О.	Рівень зайнятості та безробіття населення України	8
Ложкін М. Є.	Генезис та наукові підходи щодо розуміння публічної інвестиційної діяльності в Україні	12
Рижай О.М.	Проблеми дефіциту державного бюджету України та шляхи їх вирішення	16
Ямчук С.В.	Податкове навантаження в Україні	19
Тертишна М.Р.	Міграційні наміри студентської молоді в сучасній Україні	23
Бондаренко А.Г.	Лібералізація валютного ринку в Україні	27
Олішевич А.М.	Інституціональні чинники демонстративного споживання	29
Гуцман А. А.	Причини та наслідки трудової міграції в Україні	33
Шаповал В.С.	Аналіз міждержавних міграційних процесів в Україні	35
Чорна А. О.	Сучасний стан зовнішньої торгівлі України	39
Руденко А. В.	Сучасні тенденції функціонування та розвитку фінансового ринку України	43
Коростіна Х.Д.	Глобальний виклик економіки України кризовим ситуаціям у всіх сферах	47
Бобокало А.Ю.	Інвестиційна політика України	50
Самойліченко Д.О.	13 років членства України в СОТ, досягнення та розвиток.	54
Гвоздь М. О.	Формування стратегії державного регулювання розвитку органічного сільськогосподарського виробництва в Україні	58
Кулаков Є.В.	Актуальність проблеми дефіциту пропозиції землі під житлову забудову	62
Родная А.Є.	Аналіз сучасного стану зовнішньої торгівлі України	66
Drozdyna A.	State of innovative development of Ukraine and features of introduction of new forms of innovative development	70
Флоренцев Р. С.	Конкурентоспроможність національного виробника в розрізі світового господарства	74
Натолочна М.А.	Симультивна модель функціонування м'ясної промисловості України	76
Вишне夫ська А. М.	Роль іноземних інвестицій для розвитку економіки України	80
Ляшок Т.О.	Особливості управління соціально-економічним розвитком регіонів у сучасних умовах	83
Хищенко А.М.	Пріоритетні напрями фінансування обласного бюджету м. Херсон	87
Паламарчук А.Р.	Міграційна політика та людський капітал	91

Дернова С. М.	Основні виклики і загрози економічній безпеці України та шляхи їх подолання	95
Середа А.О.	Вплив податкових пільг на формування доходів державного та місцевого бюджетів України	99
Шмулевич П.В.	Деякі проблеми економіки сталого туризму в Україні	102
Шумова О. Ю.	Банківський сектор України: сучасний стан та проблеми	106
Рибак М. О.	Місцеві податки та збори, як складова доходів місцевих бюджетів	111
Балактіонова Д.О.	Причини виникнення та шляхи запобігання банкрутства проблемного банку	115
Пономарьова В.С.	Проблемні аспекти майнового оподаткування: українська практика та зарубіжний досвід	119
Шпуганич А. В.	Глобальні виклики структурної модернізації економіки України	123
Джиги Л.В.	Перспективи розвитку зеленого туризму в Україні	127
Лямець І.А.	Місце України на глобальному логістичному ринку	131
Зубрицька А.С.	Інвестиційна безпека національної економіки	134
Посмітна В.К.	Проблеми ПДВ в Україні та шляхи їх вирішення	137
Колесник В. М.	Глобальні виклики структурної модернізації Економіки України	140
Нечипоренко Б. О.	Role of the grant funding for the civil society and its influence on development of Ukraine	144
Побідьонна Я. В.	Особливості та причини інфляційних процесів в Україні	148
Дрозд Д.Б.	Фіскальне регулювання підприємницької діяльності в умовах COVID-19	152
Мозолевська А.Р.	Оцінка землі	155
Назаренко О. В.	Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання	157
Німченко В. І.	Проблемні аспекти видаткової частини місцевих бюджетів	161
Козак О.В.	Сучасні тенденції та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі в Україні	165
Сакур М.А.	Торговельна взаємодія України з країнами ЄС	169
Дячук М.А.	Агротероризм як виклик для економічної безпеки України	172
Бондаренко М.Ю.	Міжнародний досвід державного регулювання національної економіки на засадах неолібералізму та можливості його застосування в Україні	176
Коньшина К.А.	Основи формування еколого-економічної системи курортних територій	181
Бріч А.І.	Використання досвіду Данії в Україні в системі оподаткування	183
Бородіна О.А.	Актуальні проблеми децентралізації. Земельна реформа	185
Тараненко Я.О.	Роль ОВДП у монетарній політиці України	188

Зачепило Дар'я	Інвестиції та інвестиційна політика України	193
Самчук А.А.	Перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні	195
Іваніна Н. В.	Хеджування валютних ризиків в Україні	198
Іваніна Н. В.	Майнове оподаткування в Україні та його удосконалення	200
Чепель Д. Р.	Напрями удосконалення регіональної політики: зарубіжний досвід	203
Слободян Я. С.	Ф'ючерсні контракти як важливий інструмент хеджування ризиків в Україні	206
Криворотенко А.О.	Архітектура як двигун економіки	209
Зеленова А.А.	Використання досвіду Швеції в Україні в системі оподаткування	212
Залуска Д. Г.,	Моделювання міграційних процесів в Україні	216
Гуцалюк А. С.	Стан та перспективи розвитку ринку опціонів в Україні	219
Гуцалюк А. С.	Вплив акцизного податку на обсяги виробництва підакцизних товарів	222
Петрова М.В.	Сучасний стан та перспективи розвитку ринку деривативів в Україні	226
Федоришина О. В.	Способи вирішення проблеми нерівномірного розвитку регіонів України	229
Благодир А.В.	Купівельні звички споживачів за умов пандемії COVID-19	232
Ксензук О.С.	«Зелені» облігації в Україні	236
Паламар Н.В.	Роль великих підприємств у мобілізації доходів державного бюджету України	239
Мунтян І.В.	Гендерний бюджетний аналіз як інструмент підвищення якості бюджетного планування	243
Грибенюк І.С.	Оцінка рівня податкової культури в Україні та шляхи його підвищення	246

## **СЕКЦІЯ 2. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Tarasenko A.V.	Problems of implementation of mergers and acquisition agreements of domestic enterprises and ways of solution	252
Матюшко М.М., Денисенко Т.С.	Проблеми формування та перспективи розвитку податкового консалтингу в Україні	255
Рагімова Н.Ч.	Методи оцінки експортного потенціалу підприємства	259
Шудра К.А.	Досвід застосування рециклінгу на зарубіжних та вітчизняних підприємствах	264
Марченко К.Ю.	Функціонування малого та середнього бізнесу в Україні під час пандемії	267
Гуменюк І.О.	Розвиток зеленої логістики на сучасних підприємствах	272
Дитина О.М.	Причини виникнення небезпечних ситуацій на різних стадіях життєвого циклу організації	275

Бавдик Я.О.	Вплив податків на оборотний капітал підприємства	279
Коломоєць Г.О., Шестопад Є.В.	Питання підвищення ефективності управління людськими ресурсами в умовах зовнішньоекономічної діяльності	283
Логовський А.Ю., Коваленко Д.Ю.	Планування людських ресурсів як функція служби управління персоналом	288
Слободян Я. С.,	Вплив податку на прибуток підприємств на стимулювання інвестиційної активності підприємств	292
Кулик Я.О.	Сучасні проблеми розвитку вітчизняних підприємств	296
Єсаян А.А.	Управління дебіторською заборгованістю	300
Сосновський С.О.	Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання	302
Мудь І.В.	Роль позикових коштів в формуванні фінансових ресурсів підприємства	305
Шаповалов М.О.	Сучасні проблеми розвитку промисловості в Україні	308
Бондаренко А.С.	Конкурентний підхід в управлінні людськими ресурсами ТОВ. «СІЛЬПО-ФУД»	311
Головченко Л.О.	Економічний розвиток та економічне зростання підприємств в Україні	315
Плахотнюк І. О.	Проблеми організації збутової політики та їх вплив на підвищення конкурентоспроможності підприємства	319
Богодух К. О.	Соціально-економічні проблеми розвитку підприємств Луганської області	322
Тимченко Д. Д.	Основні проблеми і тенденції соціально-економічного розвитку мономіст України	324
Мороз В.С.	Економічна безпека підприємства. основні ризики та загрози	327
Гуменюк І. О.	Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства	329
Мислюк В. С.	Внутрішнє корпоративне середовище підприємницького типу як інструмент підвищення ефективності бізнесу	333
Кур'ян І. І.	Проблематика оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	337
Петренко Ю. В.	Стратегічний потенціал підприємства: оцінювання та розвиток	340
Подолян Т.В.	Теоретичний базис формування та реалізації стратегії розвитку підприємства	344
Прокопенко Н.О.	Теоретичні засади оцінки ефективності функціонування підприємства	348
Циганова К.В.	Оцінка рівня ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства	352
Рогатюк К.С.	Соціально-економічні проблеми розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств	355

Нікітюк Д. М.	Інноваційний розвиток підприємства на основі впровадження інструментарію контролінгу персоналу	358
Власюк К.Р.	Принцип самоокупності та самофінансування як основа фінансового забезпечення підприємництва	362
Андрусенко Б.В.	Облік виробничих запасів на шляху підвищення ефективності сучасного виробництва	366
Середюк К.В.	Нефінансова звітність як інструмент управління корпоративною соціальною відповідальністю агроформувань України	369
Табакар К.В.	Сучасний стан та проблеми розвитку машинобудівних підприємств України	373
Deng Qinglin	Costs as an object of strategic management in organizations	377
Полтинкін В.В.	Організація комунікаційного процесу на підприємстві	381
Мандрика І.О.	Управління продуктивністю праці підприємства	384
Желінська Д.А.	Шляхи підвищення ефективності функціонування бізнесу в сучасних умовах господарювання	388
Хмиз О.М.	Механізм управління фінансовою стійкістю банку	391
Красноружева К.С.	Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України	395
Гольберг Ю.А., Крикун В.І.	Вплив складових ринкової інфраструктури на збільшення обсягів збуту агропідприємств	398
Войтехович І. Д., Дяківнич К. А.	Структурне державного стимулювання інноваційного розвитку аграрних підприємств	402
Unakalamba Lilian Onyinyechi	Leadership in the management of health care organizations	407
Jeffery L. Negbedion	Organization of crisis management at the enterprise	411
Nwankpa Rachael Kasarachi	Management decisions in healthcare organizations	415
Фегер А.І.	Понятійний апарат економічної безпеки підприємства	419
Тарасенко Л.В.	Сутність ризиків і загроз підприємства та їх розмежування	422
Єрьоміна Т.Ю.	Сутність та процес стратегічного управління персоналом	425
Гуска С.В.	Проблеми та перспективи розвитку авіабудівних підприємств України	428
Пашкова Н. О.	Сучасні HR-технології вивільнення персоналу: даунсайзинг, реінжиніринг, аутплейсмент	430
Біленко К. С.	Фактори впливу на фінансову стійкість виноробних підприємств України	435
Смоколіна В. В., Підгородецька К.О.	Проблемні аспекти у сфері здійснення інвестицій в первинну нерухомість міста (на порівняльному прикладі Кропивницького та Ужгорода)	439
Кравець В. Р.	Сучасний стан ринку корпоративних цінних паперів України	443

УДК 331.56

## РІВЕНЬ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

**Білик В.О.**

*[veronikabilyk1610@gmail.com](mailto:veronikabilyk1610@gmail.com)*

*Черкаський державний бізнес-коледж*

*Науковий керівник: Цибань А.О.*

Зайнятість та безробіття – взаємопов’язані та невід’ємні складові сучасного ринку праці від зміни рівня і значення яких залежить формування остаточних економічних показників країни та стан національної економіки в цілому. Безробіття – економічне психологічно-соціальне явище, за якого певний сегмент населення не може знайти місце працевлаштування та забезпечити задоволення як суспільних так і особистих потреб, що впливає на зайнятість, тобто рівень робочої діяльності працездатного населення, що забезпечує стабільність рівня життя громадян, становища споживчого ринку, рівня валового національного продукту. Оскільки, безробіття це досить негативне явище, що є однією з важливих соціальних проблем, багато країн світу прикладають значних зусиль для його подолання, що несе висвітлення актуальності дослідження рівня зайнятості та безробіття населення України з метою недопущення поглиблення елементів економічної кризи та негативних наслідків для економіку країни.

Для оцінки фактичного стану ринку праці України проведемо аналіз динаміки основних його показників за 2015–2020 рр, що зображено у таблиці 1.

Для характеристики рівня безробіття в Україні використовуються два показники: рівень безробіття за методологією МОП і рівень зареєстрованого безробіття у службі зайнятості. Аналізуючи рівень безробіття, за 2015-2020 роки, можна побачити, що він коливався в межах значень 8-10%. Максимальне значення за останні 5 років рівень безробіття досяг у 2016 році – 9,7%, а мінімальне у 2019 році – 8,2%.



Таблиця 1

## Основні показники ринку праці 2010-2020

Роки	Робоча сила		у тому числі			
	у віці 15-70 років		зайняте населення		безробітне населення	
	у середньому, тис.осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у віці 15-70 років		у віці 15-70 років	
			у середньому, тис.осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис.осіб	у % до населення відповідної вікової групи
2015	18 097,9	62,4	16 443,2	56,7	1 654,7	9,1
2016	17 955,1	62,2	16 276,9	56,3	1 678,2	9,7
2017	17 854,4	62,0	16 156,4	56,1	1 698,0	9,5
2018	17 939,5	62,6	16 360,9	57,1	1 578,6	8,8
2019	18 066,0	63,4	16 578,3	58,2	1 487,7	8,2
2020	17 644,1	62,3	16 000,7	56,5	1 643,0	9,4

Джерело: Складено автором за даними [1, 3]

За останні 3 роки можна відслідкувати негативну тенденцію змін стану економічної ситуації на ринку праці. Так у 2018 році рівень безробіття становив 8,8% при 0,3147 млн. зареєстрованих безробітних, у 2019 році як відсоток так і кількість безробітних зменшились та складала відповідно 8,2% при 0,3382 млн. зареєстрованих безробітних, але у 2020 році рівень безробіття зріс до 9,4%. [1]

Якщо розглядати динаміку рівня безробіття за територіальною структурою, то зростання значення показника в 2020 році відбулося майже в усіх регіонах. Найменший рівень безробіття був у Харківській – 5,9 %, Київській областях – 6,8 %, а також місті Києві – 6,6%, а найбільший – в Кіровоградській – 12,5 %, Волинській – 12,4 %, Донецькій – 14,7 % областях. Серед вікових верств населення найнижчий рівень не працевлаштованих в 2020 році спостерігався у категорії 30-34 роки – 8,0 %, а серед молоді до 25 років цей показник становив 19,3%. Спираючись на структуру безробітних зареєстрованих у центрі зайнятості, станом на кінець 2020 року: за видами економічної діяльності найбільша кількість безробітних спостерігається в сфері сільського господарювання (21,2%), ремонту і торгівлі транспортних засобів (18,1 %); а за професійними групами серед робітників ремонту устаткування (17,6 %),

працівників в галузі послуг та торгівлі (17,1 %). [2]

Негативна динаміка рівня безробіття позначилась на рівні зайнятості населення. Кількість зайнятих громадян у віці 15-70 років в 2018 році складала 16,4 млн. осіб, в 2019 році – 16,6 млн. осіб, а в 2020 році скоротилася на 1,0 млн. осіб та становила 15,9 млн. Рівень зайнятості скоротився в кожному регіоні. Найнижчий рівень зайнятості спостерігався у Донецькій – 49,5% та Волинській областях – 49,1%. Скорочення рівня зайнятості припало на вікову групу 60-70 років (13,6%) та 15 - 24 роки (25,9 %). Серед жінок та чоловіків у віці 15-70 років рівень зайнятості населення за аналізований період мав тенденцію до скорочення та у 2020 році становив 51,5% та 62% відповідно. [3]

Проаналізувавши динаміку рівня зайнятості і безробіття, виявлено негативні тенденції зміни даних показників у 2020 році. В результаті поквартального аналізу визначено, що зростання чисельності безробітних припадає на I-II квартали 2020 року та продовжувалось протягом III та IV, що пов'язано з поширенням коронавірусного захворювання COVID-19 і впровадженням загальнонаціонального карантину. З початком якого, за інформацією Державного центру зайнятості в Україні статус безробітного отримали приблизно 0,432 млн. осіб (станом на кінець серпня 2020 року), що на 67% більше, ніж за аналогічний період 2019 року. Причому зростання рівня безробіття спостерігалось, як серед найпростіших професій так і робітників інтелектуальної праці. [4]

Зазвичай основними факторами виникнення безробіття є: бажання пошуку нового місця роботи з вищою заробітною платою; виробничий спад на підприємствах; зменшення попиту на ряд професій; структурні економічні зміни в країні; а в 2020 році ще одним фактором, який вплинув на рівень скорочення зайнятості стала пандемія COVID-19.[4]

Кожне економічно-соціальне явище або процес спричиняє безліч наслідків та результатів, які в свою чергу можуть бути як негативними так і позитивними. Наприклад, безробіття окрім, трудової міграції, зниження рівня життя

громадянин, втрати частини бюджетних запасів, соціальної напруги населення, падіння робочої активності – несе підвищення цінності робочого місця та значимості праці в цілому, а також необхідність саморозвитку та підвищення рівня кваліфікації, що сприятиме конкурентоспроможності на ринку праці.

Отже, зниження рівня безробіття та збільшення рівня зайнятості населення – це важливе завдання для держави, що потребує вирішення, шляхом запровадження спеціальних заходів та методів. Тож, до системи заходів регулювання, щодо стабілізації рівня безробіття та стану зайнятості слід віднести: збереження робочих місць та підготовка і перекваліфікація безробітних; покращення ділової активності населення та створення сприятливих умов для самозайнятості; запровадження нової системи побудови структури державного замовлення з прогнозами реальних потреб; внесення змін до пенсійної реформи України; стабілізацію державного фінансування на допомогу розвитку науки, освіти та культури.

*Список використаних джерел:*

1. Рівень безробіття в Україні. Український портал про фінанси та інвестиції «Мінфін» URL: <https://index.minfin.com>. (дата звернення 20.03.2021)
2. Ситуація на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості у 2020. Державна служба зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/67> (дата звернення 21.03.2021)
3. Демографічна та соціальна статистика: ринок праці. Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/rp](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/rp). (дата звернення 22.03.2021)
4. Як пандемія COVID-19 змінила ринок праці в Україні. Мультимедійна платформа іномовлення України «Укрінформ» URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3104312-ak-pandemia-covid19-zminila-rinok-praci-v-ukraini.html> (дата звернення 22.03.2021)

УДК 330.322:336

## ГЕНЕЗИС ТА НАУКОВІ ПІДХОДИ ЩОДО РОЗУМІННЯ ПУБЛІЧНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*Ложкін М. Є.*

*maksiklozkin@gmail.com*

*студент 12-482 групи,*

*Херсонський державний університет*

*Науковий керівник: к.ю.н., доц. Волкович О.Ю.*

Щоб побудувати економічно потужну державу, доцільно впровадити важливі, серйозні механізми для нормального функціонування господарської діяльності в контексті реального захисту суб'єктів підприємництва та відновлення потужної інвестиційної політики. Так, саме «боротьба за нову країну має багато складників, і серед них – рішення, які потрібно прийняти у військовій, дипломатичній, суспільно-політичній, соціально-економічній та гуманітарній сферах, що мають зміцнити внутрішнє та зовнішнє становище України. Необхідно доводити до кінця розпочаті реформи, знімати штучні бюрократичні та політичні бар'єри, що стримують використання значних внутрішніх ресурсів. На це мають бути спрямовані зусилля Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування» [1, с. 7]. Таким чином, обрана тема обумовлена актуальністю, оскільки публічні механізми інвестиційної діяльності в Україні є важливою складовою системи керування економікою, як центральним знаряддям здійснення інвестиційної політики держави.

Слушно зазначає у своїй роботі Р. Качур, що «як вважають зарубіжні та вітчизняні вчені і практики, одним із головних чинників економічного розвитку є інвестиції. Ці інвестиції повинні поєднуватись потужними інвестиційними процесами, упровадженням вискоєфективного і високопродуктивного обладнання, технологічним оновленням та глобальною реструктуризацією

виробництв, особливо виробництв, зокрема, виробництв пріоритетних галузей економіки і стратегічного призначення з метою підвищення його ефективності й конкурентоздатності» [2, с.3]. Значимість інвестування не обмежуються його застосуванням тільки для інвесторів. Воно має велике значення для самого управлінського персоналу, тому що концентровано виражає стратегію успіху, точно визначає цілі, що направлені для отримання доходу або іншого соціального корисного ефекту.

Різноманітність наукового обґрунтування терміну інвестиції можна пояснити великою зацікавленістю різних сфер діяльності, широкий кут зору на цю проблематику. Так економісти під терміном «інвестиції» у макроекономіці розуміють «частку ВВП, яка не споживається в поточному періоді й забезпечує приріст капіталу в економіці. У розширеному трактуванні вони розглядаються як довгострокові вкладення капіталу у власній країні або за кордоном у підприємства різних галузей, підприємницькі проекти, соціально – економічні програми, інноваційні проекти. У мікроекономіці інвестиції трактуються як процес створення нового капіталу (засобів виробництва і людського капіталу)» [3].

На думку Т. Дорошенка «інвестиції – усі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку (доходу). І саме за цією метою потрібно відрізнити інвестиції від інших вкладень коштів» [4, с.114].

Відповідно до ст.1 Закону «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. чітко закріплено, що «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» [5]. Так, зокрема, сучасній економічній теорії категорія «інвестиції» (від лат. слова «invest.» - вкладати) становить процес вкладення капіталу з метою наступного його збільшення. Також «інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми

капіталу», - визначають американські економісти Л. Гітман і М. Джонк у монографії «Основи інвестування» [6, с.10]. Такі економісти, як: У. Фішер та Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі розглядають інвестиції «як витрати на створення нових потужностей з виробництва машин, фінансування житлового, промислового, сільськогосподарського будівництва, а також товарних запасів» [7]. Автор Мочерний С.В. надає визначення, яке не містить інформацію про мету процесу інвестування [8, с.15].

Досить розширеним за змістом є трактування інвестування на думку Харчук В.А. «це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави, спрямованих на реалізацію інвестиційних програм з метою отримання доходу або прибутку» [9, с. 116]. Бачення інвестиційної діяльності за Момот Т.В. «це комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають кошти (у матеріальній, фінансовій або іншій майновій формі) з метою отримання прибутку» [10, с.228]. Науковець Томашевська А.М вважає, що інвестиційна діяльність «це економічні відносини, які складаються між фізичними, юридичними особами, державою та іноземними державами, як на короткостроковий період, так і довгостроковий з приводу мобілізації інвестиційних ресурсів і їх трансформації в інвестиційні вкладення з метою приросту інвестованого капіталу у формі доходу і збільшення капіталізованої вартості підприємства [11, с.25].

Узагальнюючи надані визначення інвестиційної діяльності варто виокремити наступні особливості потенціал інвестиційної діяльності – отримання прибутку; інвестиційний процес, як правило, пов'язаний з перетворенням частини нагромадженого капіталу в альтернативні види активів суб'єктів господарювання; у процесі здійснення інвестицій використовуються різноманітні інвестиційні ресурси, які характеризуються попитом, пропозицією та ціною; цілеспрямований характер вкладання капіталу в будь-які матеріальні і нематеріальні об'єкти; наявність терміну вкладання капіталу; вкладення здійснюється особами, які називаються інвесторами, і

керуються своєю індивідуальною метою, не завжди пов'язаною з безпосереднім отриманням прибутку; наявність ознаки ризиковості інвестиційної діяльності.

*Список використаних джерел:*

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році». К. : НІСД, 2018. 688 с. URL: [https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-02/Analit\\_Dopovid\\_Poslannia\\_2018.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-02/Analit_Dopovid_Poslannia_2018.pdf).
2. Качур Р.П. Державне регулювання інвестиційної діяльності в трансформаційній економіці України.-автореф.дис.к.е.н.08.00.03- Л., 2015. 22 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець. Житомир : ПП «Рута», 2006. 832 с.
4. Дорошенко Т.В. Сутність інвестицій як економічної категорії. *Фінанси України*. 2000. № 11. С. 114-118.
5. Про інвестиційну діяльність від 18.09.1991 р.: Закон України Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. ст.646.
6. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Л. Дж Гитман, М. Д. Джонк.; [пер. с англ. О.В. Буклемишев и др.] М. : Дело, 1999. 991 с.
7. Экономика. С. Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензи Пер. с 2-го англ.изд. М.: Дело ЛТД, 1995. 864 с.
8. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х томах. Т.1 Львів: Світ, 2005.-616 с.
9. Харук В. А. Теоретична сутність інвестиції та її значення як економічної категорії. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 3(2). - С. 115-117. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2014\\_3%282%29\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_3%282%29_26)
10. Момот Т.В., Безугла В.О., Тараруєв Ю.О., Кадничанський М.В., Чалий І. Г. Фінансовий менеджмент. Навч. посібник За ред. Момот Т. В. Центр учбової літератури, 2011. - 712с.

11. Томашевська А.М. Генезис поняття «інвестиції» як основної складової діяльності // Еконорміка. Фінанси. Право. 2014. №2. С.23-26. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr\\_2014\\_2\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2014_2_7).

УДК 336.143

## **ПРОБЛЕМИ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

*Рижай О.М.,  
Черкаський державний бізнес-коледж  
oliaryzhai0408@gmail.com  
науковий керівник: Пустовійт Р.Ф., д.е.н., професор*

Економічна криза та соціально-економічна нестабільність в Україні, пов'язані першочергово з світовою пандемією, призвели до загострення проблеми дефіциту державного бюджету. Тому метою пропонованого дослідження є вивчення нинішніх чинників дефіциту національного бюджету, перевірка факторів щодо системної недостатності коштів для сталого розвитку національної економіки та надання інструментів оптимізації бюджетного процесу.

Під час аналізу визначених дослідженням завдань проаналізовані наукові праці українських вчених та експертів, які вивчали питання виникнення та подолання надмірного дефіциту бюджету України [1, 2, 3], законодавчі документи та статистичні матеріали. З огляду на зазначене основними причинами нинішнього дефіциту бюджету України є, на наш погляд, такі чинники:

- падіння обсягів виробництва товарів та послуг в умовах пандемії;
- зниження корпоративної ефективності, що вимагає подолання кризової ситуації у корпоративних процесах;
- неефективна державна політика, що обумовлюється, передусім,



неадекватним її змісту зовнішнім середовищем та вимагає додаткових джерел бюджетного фінансування, причому в умовах кризової динаміки ці джерела повинні бути максимально ефективними, щоб державні видатки могли компенсувати скорочення попиту приватного сектора [4, с. 14].

Як наслідок, виникає дефіцит бюджету унаслідок його незбалансованості, тобто нестачі грошових коштів для фінансування певного обсягу державних видатків [1, с. 310]. Вищезазначене конкретизується у бюджетній розбалансованості, що в умовах України акцентується на наступному: неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання; надмірне посилення фіскальної функції податкової системи; витратна та неупорядкована система соціальних та економічних пільг; низька якість бюджетного планування; нераціональна структура бюджетних витрат; значний обсяг тіньової та позалегальної економіки; недосконалі та невиправдані зміни фінансового законодавства тощо [2, с. 84].

Природно, що вказане призводить до зменшення надходження фінансових ресурсів до державного бюджету і відображається у бюджетних показниках як довгостроковий дефіцит. Додамо, що водночас спостерігається залежність дефіциту бюджету від державного боргу. Адже бюджетний дефіцит збільшує державний борг, а зростаючий борг, у свою чергу, вимагає додаткових витрат на його утримання, тим самим збільшуючи дефіцит бюджету. Останнє, у свою чергу, потребує додаткових витрат бюджету на обслуговування боргу і, знову таки, збільшує бюджетний дефіцит [3, с. 121].

Таким чином маємо безпосередній зв'язок між обсягами дефіциту бюджету та динамічним розвитком економіки країни. Винятково дане твердження ілюструє ефект підвищення процентних ставок, коли, з одного боку, знижується інвестиційна привабливість внутрішнього ринку, а з іншого – збільшується привабливість іноземних фінансових інвестицій в країні, якими уряд «покриває» бюджетний дефіцит. У кінцевому підсумку це призводить до «вимивання» коштів з реального сектору економіки, зниження надходження податків та,

знову ж таки, до збільшення дефіциту бюджету. При цьому спостерігаємо падіння курсу національної валюти, зменшення чистого експорту товарів, та «гальмування» інвестицій у реальний сектор економіки, що й забезпечує податкові надходження. Надалі відбувається зниження продуктивності праці та падіння реальних доходів домогосподарств, зниження довіри інвесторів до державних інституцій та прикінцевий відтік іноземного капіталу.

Отже, для виходу з бюджетної кризи необхідно:

- реальне вдосконалення податкової системи;
- створення інституціонального середовища для можливостей залучення особистих заощаджень домогосподарств в сферу інвестицій [5];
- в умовах пандемії надання достатньої фінансової підтримки малим та середнім підприємствам;
- посилення корпоративної відповідальності бізнесу, яким опікуються олігархи із вимогою відповідних податкових платежів;
- посилення контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів;
- удосконалення законодавства щодо фінансово-правової відповідальності за порушення бюджетного законодавства в Україні.

Як підсумок, зазначимо, що фактичним результатом реформування бюджетної системи України є її перехід до інвестиційної моделі. Тому перспективним напрямком подальших досліджень у пропонованій темі є розробка причинно-наслідкових моделей бюджетних процесів, які можуть ідентифікувати ризики бюджетного дефіциту та мінімізувати їх вплив.

*Список використаних джерел:*

1. Машко А. Дефіцит бюджету: сутність, причини виникнення та проблеми управління. *Соціально-екон. проблеми і держава*. 2012.- Вип. 2 (7). С. 308–314.

2. Бюджетна система: підручник / В. В. Бабіченко [та ін.] / За наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. К. : Центр учбов. л-ри; Тернопіль: Екон. думка, 2012.- 871 с.

3. Небава М. І. Теорія макроекономіки [Текст]: навч. посібник. для студ. екон. спец. / М. І. Небава; Вінниц. держ. техн. ун-т. - Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. - 536 с.

4. Лагутін В. Економічна політика держави та ефекти її реалізації / В. Лагутін. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2017. № 4. С. 5–21.

5. Пустовійт Р. Формування інституційного середовища підприємництва в трансформаційній економіці [Текст] : дис... д-ра екон. наук: 08.01.01 / Пустовійт Р. Ф.; Черкаський держ. технологічний ун-т. - К., 2006. - 368 арк.

УДК: 336.2

## **ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ**

**Ямчук С.В.**

[svetayamchuk@gmail.com](mailto:svetayamchuk@gmail.com)

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури  
Науковий керівник: к.е.н., доцент Загорельська Т.Ю.*

Одним із найвпливовіших і необхідних засобів впливу держави на національну економіку є оподаткування, яке може залучати бюджетні кошти на місцевому та державному рівнях для виконання покладених на нього функцій та завдань. Оскільки в Україні основи економічного та соціального управління продовжують зазнавати принципових змін, роль оподаткування значно зростає.

Станом на сьогодні Україна відразу на 7 позицій поліпшила свої позиції у рейтингу простоти ведення бізнесу за даними Світового Банку. У Doing Business-2020 Україна посідає 64 місце із 190 країн. Згідно зі звітом Світового банку, в недавньому рейтингу ми покращили свої показники по 6 з 10

індикаторів, що враховують експерти Світового банку при створенні рейтингу.

За параметром «paying taxes» Україна посідає 65 місце. Цей показник показує рівні податкового тягару та складності управління.

Дотепер не існує уніфікованого визначення поняття "податковий тягар", і у вітчизняній економічній літературі існує багато різних поглядів на це поняття. Можна сказати, що податковий тягар — це показник, який оцінює рівень державного втручання шляхом обкладання податками платників податків на мікро- та макрорівні. На макроекономічному рівні найпоширенішим твердженням про податкове навантаження є сума обов'язкових внесків до ВВП країни, і вона визначається як відношення загальної суми податкових платежів до ВВП. На мікрорівні, тобто на рівні підприємства, податковим навантаженням є відношення суми сплачених податків до чистого прибутку суб'єкта господарювання [3].

Звернемо увагу на показники загального податкового навантаження України в 2008-2015 роки. Згідно з аналізом світової консалтингової фірми PricewaterhouseCoopers, Україна входить до 10 країн із найскладнішими податковими системами. Порівняно з іншими державами, номінальний рівень податкового навантаження в Україні не вищий, ніж у Німеччині, Канаді, США, Великобританії, але фактичний рівень податкового навантаження повинен враховувати також й віддачу податкової системи, іншими словами, рівень задоволення потреб платників податків за рахунок стягнення податків набагато вищий. Порівняно, із Швецією, яка соціально-орієнтована, де податкове навантаження становить близько 55% ВВП, рівень податкового навантаження в Україні набагато нижчий і становить від 33% до 36%. Однак твердження про те, що податковий тягар шведських громадян більший за податкову ставку українців, є помилковим, оскільки при перерозподілі бюджетних доходів податок, що повертається людям, становить близько 85%, тоді як у нашій країні ця частка не може перевищувати 30%. [3].

Характеристика розвитку соціально-економічної сфери, особливості

фіскальної політики та механізм побудови системи оподаткування пояснюють різні рівні податкового навантаження в різних країнах. Отже, навіть якщо податковий тягар низький, в той же час він може бути високим.

На економічний та соціальний розвиток країни негативно впливають тінізація економіки, недосконалий механізм збору податків та інших обов'язкових платежів, неефективні податкові пільги, низький рівень податкової культури та податкової дисципліни суб'єктів господарювання.

Україні потрібно слідкувати за тим, як покращується оподаткування в інших країнах ЄС, відповідаючи на нові виклики соціально-економічного розвитку. Європейський досвід та історія фіскальних реформ, що мали позитивний і негативний характер, може бути дуже корисним із точки зору пошуку ефективних податкових інструментів для покращення макроекономічної ситуації, збалансування державного бюджету та забезпечення соціальної стабільності в країні.

Згідно із опитуваннями Світового банку Enterprise підприємства вважають першочерговим кроком зменшення податкових ставок і часу податкового адміністрування. Дослідження показують, що швидке зростання податку на прибуток (корпоративного податку) негативно мають вплив на інвестиції та кон'юнктуру бізнесу. Окрім того, країни з високими фіскальними ставками мають велику кількість неформальні сектора («тіньова» економіка) і корпоративні податкові ставки можуть негативно корелювати з економічним зростанням. Інше дослідження показало, що збільшення загальної ставки податку на 1% також призведе до збільшення на 3% рівня ухилення від сплати податків. [2]. Однак податки значно збільшують доходи країни, і уряд може використовувати ці доходи для фінансування соціальних програм та здійснення державних інвестицій для сприяння економічному зростанню і розвитку національного бюджету.

Без досягнення оптимального податкового навантаження соціально-економічне зростання в будь-якій державі неможливе. Надмірне податкове

навантаження є негативним явищем для національної економіки, тобто воно перешкоджає зростанню ВВП, посилює ділову діяльність суб'єктів господарювання, сприяє зростанню "тіньової" економіки та зменшення національних податків. Тому для оптимізації податкового навантаження мають бути вирішені деякі проблеми, найважливіша з яких - нерівномірний розподіл між платниками податків та юридичними особами.

Соціально-економічні перспективи будь-якої сучасної країни тісно пов'язані з підвищенням ефективності та частки малого бізнесу в загальній економічній структурі. Активний розвиток економічного сектору може значно підвищити рівень виробництва та зайнятості та забезпечити формування доходів місцевих бюджетів, підвищуючи тим самим конкурентоспроможність усієї економіки.

Тому ми вважаємо, що податкове планування може бути основним способом зменшення податкового навантаження на підприємства, яке спрямоване на використання всіх методів, не заборонених платниками податків, для мінімізації їх податкового навантаження. Податкове планування - це складний процес, але за допомогою належного застосування компанії можуть заздалегідь визначити вплив податків на їх фінансові показники, порівняти фактично сплачений податок із розрахунковою сумою, з'ясувати причини розбіжностей та запропонувати шляхи їхнього вирішення.

*Список використаних джерел:*

1. Дубовик О., Ковальчук Т. Конвергенція механізмів оподаткування доданої вартості України та Євросоюзу. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2016. № 8 (240). 192 с.

2. Гайдуцький П. Податкова реформа – виклик для України. URL: <https://dt.ua/macrolevel/podatкова-reforma-viklik-dlya-ukrayini-.html> (дата звернення: 19.03.2021)

3. Новік О.І. Тлумачення поняття «податкове навантаження» у вітчизняній та зарубіжній літературі. О.І. Новік. URL: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/155.pdf> (дата звернення: 19.03.2021)

4. Офіційний портал державна податкова служба України. Державна податкова служба України. 2020. URL: <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/395389.html> (дата звернення: 19.03.2021)

5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 19.03.2021)

УДК 314.743

## МІГРАЦІЙНІ НАМІРИ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

*Тертишна М.Р.,*

*marinatertisna@gmail.com*

*Черкаський державний бізнес-коледж*

*Здір В.А., к.е.н., завідувач кафедри «Обліку та фінансів»*

*м. Черкаси, Україна*

Впродовж усієї історії людства міграція була і залишається однією із найважливіших гострих суспільних проблем. За допомогою міграції раніше задовольнялись потреби у їжі, сприятливих кліматичних умовах, відкриття нових територій, придатних для комфортного проживання. Проте на кожному етапі розвитку цивілізації міграція почала набувати нових масштабів, почала змінюватися специфіка, динамічність виїзду та причини. Так за останні два століття популярність почала набувати міграція молоді, а саме студентів.

Студентська міграція – це модель індивідуальної поведінки, яка характеризується виїздом молоді з країни постійного перебування для довгострокового чи постійного проживання в іншу країну та будується з урахуванням конкретних для кожного студента позитивів та негативів в

професійному середовищі.[1]

Тож, міграцію студентів не можна розглядати лише з негативної точки зору, як виїзд молодшої робочої сили та втрата молодого покоління, хоча якщо що у випадку неповернення студентів, які зараз навчаються і працюють за кордоном, наша країна може втратити значну частину свого вже сформованого інтелектуального потенціалу. Але якщо розглядати повернення студентів та еміграцію не як чисто територіальне переміщення, а як рух та зміна інтелектуальних ресурсів, то можна побачити і позитивний наслідок: значний і вагомий потенціал інтелектуального повернення до України – у вигляді нових ідей, певних технологій та професійних знань, які молодь привезе в країну і цим удосконалив її.

Виходячи з цього, у світлі сучасних процесів глобалізації, повернення ідей має не менше значення для розвитку інтелектуального та науково-технічного потенціалу України, ніж факт фізичної еміграції студентів.

Зараз вибір студентством міграційно-професійної стратегії визначається, в першу чергу, професійним та соціальним, а не географічним факторами. У зв'язку з цим необхідно на державному рівні розробити програму повернення в Україну для постійного проживання та професійної діяльності якомога більшої частини молодих спеціалістів, які отримали освіту за кордоном, що вимагає створення необхідних умов на батьківщині. Крім того, необхідно розробити українську державну програму використання потенціалу тих молодих учених та спеціалістів, котрі не хочуть після закінчення навчання повертатися на Батьківщину назавжди, але не виключають можливості деякого співробітництва з українськими компаніями та інститутами на професійній основ. [2]

За останні роки все більшої популярності починає набувати освіта за кордоном відразу після закінчення підлітками шкіл. Існують певні програми за обміном студентів або просто навчання у вищих закладах інших країн.



Таблиця 1

Країни з найбільшою кількістю українських студентів (тис. осіб)  
у 2016-2019 роках

Країни/ роки	Польща	РФ	Німеччина	Чехія	Угорщина	Австрія	Інші країни
2016	9,5	4,1	5,4	1,9	1,4	2,2	
2017	14,7	12,0	5,8	2,3	1,8	3,5	
2018	22,5	21,8	6,0	3,2	3,7	3,7	
2019	29,8	22,4	7,0	5,7	7,0	4,2	10,0

Якщо проаналізувати статистичні дані країн куди найбільше студенти їдуть на навчання, то на першому місці знаходиться Польща, там майже 30 тис. українських студентів, потім з не великим відривом знаходиться Росія. Також відомо те, що до початку військових дій, значна кількість молоді їхали на навчання саме до Росії, зараз кількість звісно скоротилася, але на не значну кількість. Також українці є в Німеччині, Чехії, Угорщині та інших країнах.

Говорячи за теперішню кількість студентів за кордоном, то, за приблизними підрахунками число українських студентів за кордоном нараховує більше 80 тисяч.

У перспективі всі ці студенти після закінчення залишаються працювати в тій країні де навчалися.

Проведений аналіз дає змогу запропонувати низку заходів, що мають, принаймні, мінімізувати негативні прояви студентської міграції:

1. Першочерговим заходом щодо врегулювання питання освітньої еміграції з України має стати розроблення Державної політики освітньої міграції.

2. Необхідно розробити систему заходів що сприятиме ефективній освітній мобільності з позитивними ефектами для економіки України.

3. Потрібно проводити просвітницьку роботу у стилі «Навчайся в українському університеті та отримуй досвід навчання за кордоном та диплом європейського зразка».

4. Окрему увагу потрібно приділити моделі, що дозволяє поєднувати навчання в ЄС та Україні. *Це* програми подвійних дипломів. [3]

Можна зробити висновок, що всі потенційно можливі прояви студентської мобільності необхідно розглядати як особливість, яка характеризує соціальну роль сучасного студентства. Але проблема виявляється в тому, що сьогодні поки що майже відсутні програми для молодих людей, які шукають гідних умов освіти та праці на батьківщині, не можна також говорити що держава нічого не робить, все відбувається поступово, впроваджуються нові технології та закони, будуються та покращуються заклади освіти, які в майбутньому повинні зробити життя молоді кращим.

*Список використаних джерел:*

1. Брензович, К. С., & Глодан, М. П. Аналіз міграційних потоків молоді України: *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, 2017. С. 26-29

2. Коперсак К.В. Міграційні настрої українського студентства як особливість процесу соціалізації сучасної молоді: конспект лекцій. Київський політехнічний інститут: 2017. 221 с.

3. Вища освіта в Україні. Проблеми освітньої еміграції українців. URL: <https://osvita.ua/vnz/75342/> (дата звернення: 01.04.2021).

УДК: 330.34

## ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

*Бондаренко А.Г.*

*[anastazii007@gmail.com](mailto:anastazii007@gmail.com)*

*Запорізький національний університет*

*Науковий керівник: к.е.н., доцент, професор Рибалко О.М.*

Лібералізація валютного ринку – є важливим кроком для подальшого розвитку фінансової системи держави. Вона дозволить нашій країні швидше інтегруватися в світові економічні процеси і залучати інвестиції з-за кордону. А це може стати поштовхом для розвитку промисловості, створення нових робочих місць і зростання економіки країни в цілому.

Правове поле в Україні, що склалося в 90-ті роки минулого століття, дозволяло перелік лише окремих валютних операцій. Водночас інші операції, які не були зазначені в Декреті 15-93, були заборонені. Такий жорсткий контроль валютного законодавства з 1993 року в Україні мав свій сенс та зменшував вплив капіталу за кордон, що було необхідним для того, щоб утримати національну економіку.

Через більше ніж чверть віку, на зміну Декрету було прийнято Закон України "Про валюту і валютні операції" від 06 червня 2018 р., який набув чинності 07 лютого 2019 р. Метою нового законодавства стало послаблення валютного контролю в державі, спрощення проведення операцій валютного обміну в банках, зміна умов міжнародних переказів, вплив на обмінний курс національної валюти, контроль за веденням валютних операцій.

Новий Закон надає чітке визначення валютному регулюванню — це діяльність Національного банку України та Кабінету Міністрів України, яка спрямована на регламентацію здійснення валютних операцій суб'єктами валютних відносин і уповноваженими установами.

Нові постанови Національного банку України на основі Закону України

"Про валюту і валютні операції" засвідчують, що громадянам дозволено проводити будь-які операції з іноземною валютою, які прямо не заборонені законодавством [1].

Одним з позитивних результатів після введення Закону в дію можна вважати нову для українців процедуру валютного обміну (валютний обмін онлайн), а також збільшення можливостей для експортно-імпортних операцій з суб'єктами господарювання та представниками бізнесу країн Європейського союзу. Національний банк України зазначає, що основною метою нововведень є зняття всіх поточних обмежень і перехід до вільного руху капіталу.

Найближчим часом планується ще один крок до лібералізації валютного ринку, а саме відміна лімітів на операції з купівлі валюти [2]. Це надаватиме змогу збільшити обсяг інвестицій в економіку України та дозволить стабілізувати курс долара, що відбуватиметься за рахунок розширення кількості учасників торгів.

Введення дозволу на купівлю валюти юридичним особам без зобов'язань, тобто без обов'язкових зовнішньоекономічних контрактів, допоможе збільшити ліквідність валютного ринку. Спочатку, це рішення може спровокувати деяке зростання попиту на валюту та її курс, адже такі послаблення для валютного ринку України будуть вперше за роки незалежності.

НБУ має план дій, який спонукатиме інвесторів вкладати в економіку країни. Тому що, із можливістю вільно виводити кошти закордон з'являється й можливість інвестувати їх. Інвестори розумітимуть, що можуть вільно в будь-який час перерахувати кошти в іншу країну або актив і почнуть довіряти банківській системі.

Також, Україна повинна імплементувати BEPS (Base erosion and Profit Shifting) тобто стратегії протидії розмиванню оподаткованої бази й виведення прибутку з-під оподаткування [3]. Це план, котрий спонукатиме сплачувати податки, маючи вільний рух капіталу. Держава зможе отримувати дохід від сплати податків, в той час, як бізнес матиме більшу свободу капіталу.

Отже, Україна крок за кроком впроваджує лібералізацію валютного ринку через послаблення законодавства, оскільки це є можливістю привабити нових інвесторів та зміцнити довіру до нашої фінансової та валютної системи.

*Список використаних джерел:*

1. Закон України «Про валюту та валютні операції». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text> (дата звернення: 20.03.2021).
2. Скасування лімітів та послаблення для бізнесу: що дадуть нові правила купівлі валюти. URL: <https://thepage.ua/ua/news/novi-valyutni-pravila-2021-sho-zminuyetsya> (дата звернення: 20.03.2021).
3. BEPS. URL: <https://mof.gov.ua/uk/beps-440> (дата звернення: 20.03.2021).

УДК 330.837.2

**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ДЕМОНСТРАТИВНОГО  
СПОЖИВАННЯ**

***Олішевич А.М.***

*Черкаський державний бізнес-коледж*  
[olishevichanita@gmail.com](mailto:olishevichanita@gmail.com)

*науковий керівник: Пустовійт Р.Ф., д.е.н., професор*

Аналіз поведінки споживачів всякчас є актуальною проблематикою досліджень в економіці, адже споживчі витрати значною мірою впливають на соціально-економічний розвиток будь-якої країни, виробничу побудову її економіки, інфляцію, занятість населення, доходи та заощадження домогосподарств. Водночас з трансформаційними ринковими процесами в Україні та розшаруванням населення за майновою ознакою, актуалізувалося питання виявлення впливу демонстративного споживання домогосподарств на зміну структури їхнього споживання.

Сучасна економіка суттєво розширила свободу альтернативного вибору споживача з-посеред товарів та послуг, а разом з цим і його відповідальність. Змінився, власне, й сам процес споживання, що особливо очевидно виявляється у його індивідуалізації, зростанні ролі демонстративної складової, а також у

зростанні обсягів споживання різноманітних послуг. Звідси можливість споживчої ідентифікації домогосподарств шляхом демонстративного споживання стає одним з головних критеріїв самоствердження у соціальній сфері, визначенні соціального статусу індивіда, а також регулює і визначає (тобто інституціоналізує) правила та норми поведінки [1, с. 20].

Вперше на феномен демонстративного споживання акцентував увагу у 1899 р. американський економіст Т. Веблен. У роботі «Теорія дозвільного класу», він започаткував поняття «демонстративного споживання», що на його думку означало «використання споживання для доказу володіння багатством» [2, с. 66]. Водночас Т. Веблен звернув увагу на те, що споживання, задля демонстрації та зосередженні власного статусу у суспільстві, було притаманне усім соціально-економічним формаціям з ранніх стадій розвитку людства. Також чинники демонстративного споживання досліджували такі авторитетні вчені як: Г. Зіммель, В. Зомбарт, Ж. Бодріяр, Е. Фромм.

У свою чергу представники неокласичної школи стверджують, що індивіди споживають певні блага для задоволення власних потреб, але якщо розглядати поведінку споживача як раціональну, то можна дійти висновку, що в процесі вибору того чи іншого блага, індивід, перш за все, звертає увагу на максимізацію користі від споживання товарів і послуг. Тобто споживач обирає саме те благо, що найбільше задовольняє його особисті потреби, й буде відповідати фінансовим можливостям. З огляду на зазначене А. Маслоу визначив першочерговими такі блага, як: їжа, одяг, житло. Але наразі ринок пропонує значне різноманіття товарів та послуг, які більшою, чи меншою мірою задовольняють альтернативний вибір споживачів. Тому априорі не є достеменно точним твердження про те, що поведінка домогосподарств на ринку товарів і послуг завжди є раціональною. Натомість у вже згаданій праці Т. Веблен, виокремив та відобразив ті внутрішні чинники, які спонукають індивіда до показного споживання. При цьому одним ключових є бажання викликати почуття заздрості у оточуючих та наголосити на власному фінансовому

добробуті, задля ідентифікації себе у оточуючих як «вдалої» особистості [2, с. 113]. Підкреслимо, що у сучасному суспільстві визначальну роль відіграють зовнішні чинники споживання. А з урахуванням того, що виробники всякчас намагаються збільшити прибутки шляхом впливу на свідомість споживачів, використовуючи рекламу, засоби масової інформації, орієнтири на цінності найбагатших верств населення, то й споживачі намагаються слідувати їм нав'язаним стереотипам моди, тобто сукупності звичок, цінностей і смаків, ухвалених певним середовищем у певний час.

Підтвердженням вищезазначеному є той факт, що ще у 1759 р. засновник класичного напрямку сучасної економічної теорії. А. Сміт у праці «Теорія моральних почуттів», відзначив, що хоча мода виявляється у сприйнятті краси, але панує вона недовго і заснована не на раціональному сприйнятті дійсності, а на упередженнях [3, с. 22]. Разом з цим до основних функцій моди можна віднести також й можливість спрогнозувати, поширити та створити нові цінності та зразки поведінки людей, сформувавши їхні смаки і водночас керувати ними. Адже, як правило, споживачі ретельно слідкують за модою, задля того щоб слідувати загальноприйнятим нормам у наданий проміжок часу. За таких обставин пришвидшується «моральне» зношення товарів і послуг, що забезпечує попит на новітні. Останні збільшують обсяги ринку збуту та задовольняють потреби споживача у наслідуванні «нав'язаних» йому зразків разом з підкресленням індивідуальності. Наразі стратегія сучасного бізнесу не дозволяє «спрощено» продавати товари чи послуги. Підприємці створюють цілісний неформальний інститут, який вимагає дотримуватись визначених правил та норм споживання і в цілому формує поведінку споживачів. При цьому найважливішим інструментом впливу на споживачів є реклама, яка розпочинається формуванням попиту і завершується світоглядними цінностями суспільства. Звідси феномен демонстративного споживання докладно використовується маркетологами протягом опрацювання сучасних рекламних компаній.

Отже дійдемо висновку, що демонстративне споживання, як економічний інститут, значною мірою визначає процес виробництва в цілому, знижує рівень невизначеності інституціонального середовища, забезпечує економію на витратах шляхом вивчення та прогнозування поведінки споживачів, стимулює економічне зростання і зайнятість. Але водночас сучасне глобальне виробництво, яке «відстежує» тенденції та зміни у поведінці домогосподарств намагається використати фактор демонстративного споживання, задля надходження на ринок товарів чи послуг, які мають ознаки соціально-негативного або нав'язливого споживання. Необхідно визнати, що у сучасному суспільстві демонстративне споживання є нормою, яка примушує споживати товари та послуги з огляду на рекламу, використання можливостей засобів масової інформації, соціальних мереж. При цьому виробник «експлуатує» такий негативний чинник у поведінці домогосподарств, як можливість засвідчити свою фінансову перевагу над оточуючим, тим самим формуючи світоглядні цінності «заздрісного грошового суперництва».

*Список використаних джерел:*

1. Пустовійт Р. Ф. Інституційні засади зміни економічної парадигми на сучасному етапі. *Фінансовий простір*. № 3 (7). 2012. С. 18–25.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 368 с.
3. Гаркавко В. Теорія моральних почуттів Адама Сміта і сучасність / В. К. Гаркавко, Ю. Л. Запорожан // *Соціально-гуманітарний вісник*. 2018. Вип. 18-19. – С. 20-25.



УДК: 2964

## ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

*Гуцман А. А.*

[anastasia.gucman@gmail.com](mailto:anastasia.gucman@gmail.com)

*Запорізький національний університет*

*Науковий керівник: к.е.н. Рибалко О. М.*

Процес переміщення населення у світі є невід'ємною частиною існування людства. В залежності від мети переміщення людей у міжнародному територіальному просторі можна виділити наступні види міграції. Міжнародну міграцію населення, трудову міграцію, навчальну міграцію, оздоровчу міграцією, міжнародний туризм, а також транзитний, службовий та приватне переміщення. Одним із важливих елементів світової економіки сьогодні є трудова міграція. Трудова міграція обумовлена певними причинами виникнення.

Основними причинами виникнення та існування міжнародної трудової міграції: а) зі сторони країн-донорів: високий рівень густоти населення, що здебільшого пояснюється, зокрема, демографічним бумом в деяких країнах; масове безробіття, що зумовлено науково-технічним прогресом (роботизація промисловості, що потребує меншої участі людей на виробництві), закриття видобувних галузей, через вичерпність основних природних ресурсів, недостатньо грамотною соціальною політикою певних держав, змінами в рівні потреб певної продукції, на якій спеціалізується країна, високий рівень безробіття мають країни з густонаселених регіонах світу та в малорозвинених країнах, що нерідко трапляється одночасно; низький рівень життя і порівняно низька заробітна плата, в той же час населення розвинених країн не бажає виконувати важку малокваліфіковану «чорну роботу», як наслідок з'являються вільні місця для її виконання; виробнича необхідність (для спеціалістів, які працюють у країнах, що розвиваються); б) з боку країн-реципієнтів: збільшення потреби в додатковій робочій силі високого рівня кваліфікації. У багатьох

країнах з високим рівнем розвитку зростає потреба в освічених висококваліфікованих працівниках, які вміють працювати, наприклад, із складною електронною технікою, при цьому відповідно збільшується кількість людей, потреба в професії яких спадає; потреба в додатковій більш дешевій (для малокваліфікованої роботи) і мобільній робочій силі, зокрема, завдяки розвитку сфери послуг, що дає можливість створити додаткові робочі місця; порівняно висока заробітна плата [1].

Причин трудової міграції у світі не мало, також слід виділити фактори, які сприяють міграційному процесу: високий рівень розповсюдження інформації; швидкий та стрімкий розвиток міжнародних пасажирських перевезень; розвиток різних засобів комунікації.

Міграційний процес також має характерні наслідки для кожної з країн світу. Для України процес міграції має важливе значення та певні наслідки. Для України вони досі були позитивними, але якщо значний чистий відплив мігрантів зберігатиметься, Україна врешті рещт зазнає втрат. Стримуючим фактором для інвестицій може стати потенційна ситуація зі скорочення робочої сили та зростання реальної заробітної плати швидше за продуктивність, зростання витрат на робочу силу, а також нестача працівників [2]. До того ж, із часом збільшиться рівень складності фінансування національних видатків в Україні, наприклад, пенсії та підтримка інфраструктури, якщо все більше українців працюватимуть і платитимуть податки за кордоном, а не вдома. Для країни, де переважає старіюче населення (збільшення середнього віку через збільшення тривалості життя та низької народжуваності), тривала чиста еміграція людей працездатного віку створить проблеми для економіки країни в цілому у довгостроковій перспективі.

*Список використаних джерел:*

1. Міжнародна трудова міграція. URL: <https://buklib.net/books/32889/>

2. Трудова міграція з України може сповільнитися, проте, швидше за все, триватиме URL: <https://voxukraine.org/uk/>

УДК: 331.556

## АНАЛІЗ МІЖДЕРЖАВНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

*Шаповал В.С.*

*[sapovalvala9@gmail.com](mailto:sapovalvala9@gmail.com)*

*Черкаський державний бізнес-коледж*

*Науковий керівник: Цибань. А.О.*

Міграційні процеси відіграють значну роль в розвитку господарства будь-якої країни та являються відбитком її соціальних, економічних, політичних, культурних, демографічних процесів. Сьогодні у світі спостерігається тенденція до зростання кількості міжнародних мігрантів, що пов'язано з: наявністю потреби ринку праці промислово розвинутих країн в робітниках та фахівцях з інших держав, безробіттям та кризовими явищами у менш розвинених країнах, встановленням міждержавних зв'язків та формуванням єдиного світового економічного та транспортного простору. Саме зростання масштабів міждержавної міграції обумовлює актуальність даного дослідження.

Міжнародна (міждержавна, зовнішня) міграція робочої сили – це переселення працездатного населення з одних держав до інших строком більше ніж на рік, викликане причинами економічного чи іншого характеру. [1, С. 147]

Проаналізуємо міждержавні міграційні процеси в Україні за період 2014-2019 років (табл. 1). Потік трудової міграції українців невідомо зростає, сприяло цьому надання у червні 2017 року безвізового режиму поїздок до країн ЄС. Порівнявши статистичні дані по кількості вибулого та прибулого населення протягом 2014-2019 років, можна зробити такі висновки: у 2014 році кількість громадян, які виїжджали за кордон становила 21599 осіб, це на 21099 менше, ніж іммігрантів (42698 осіб), тому міграційний приріст показував позитивне

значення.

Таблиця 1

Динаміка міждержавної міграції в Україні за 2014-2019, осіб

Роки	Кількість прибулих	Кількість вибулих	Міграційний приріст (скорочення)
2014	42 698	21 599	21 099
2015	30 659	21 409	9 250
2016	14 311	6 465	7 846
2017	28 360	20 234	8 126
2018	39 307	24 252	15 055
2019	45 011	26 789	18 222

*Джерело: Складено автором за даними [2]*

В порівнянні з 2015 роком, у 2016 кількість емігрантів в рази зменшилась і становила 6465 осіб. Кількість людей, що виїхала з країни була більш ніж в 4 рази менша від попереднього року. Це пов'язано із зменшенням різниці в заробітній платі протягом аналізованого року. Але вже у 2017 році міграційний приріст почав зростати. З 2016 року по 2019 рік кількість вибулого та прибулого населення продовжувала збільшуватись і в 2019 році кількість прибулих становила 45011 осіб, кількість вибулих – 26789 осіб, а міграційний приріст – 18222 особи. У 2019 році порівняно з 2014 роком, кількість емігрантів зросла на 24%, іммігрантів – 5,4%. Вирізнявся з усіх років своєю кількістю емігрантів лише 2016 рік. [2]

Якщо порівнювати еміграцію сільського та міського населення, то можна зрозуміти, що мешканці міст більше виїжджають, ніж люди, що живуть в селі. Всього протягом 2014-2019 років кількість міського населення, що виїхала за кордон склала 104 414 осіб, що на 88080 осіб більше ніж сільського населення.

Якщо розглядати статево-вікову структуру міграційних процесів у 2019 році, можна побачити, що жінки емігрують та іммігрують частіше, ніж чоловіки. Виїжджають, як і в'їжджають, переважно молоді чоловіки та жінки у віці 15-34 роки, серед яких найбільшу частку емігрантів посідають особи у віці 20-24 роки

– 15,5%. Всього у 2019 році виїхало за кордон 85 928 осіб у віці 20-24 роки. Найбільше серед прибулих – людей віком 15-39 років (це переважно населення, що повертається з заробітків). Кількість осіб, що повернулися в Україну у 2019 році складала 576032 людини. [3]

Структура міграційного руху в розрізі регіонів України у 2019 році характеризується наступними даними: найбільша кількість прибулих трудових ресурсів припадає на Харківську область – 19,38% та місто Київ – 22,72%. Щодо вибулих осіб, то найбільше людей виїжджає з Одеської області – 14,15%, Харківської області – 20,48% та м. Київ – 23,07%. [3]

У кінці 2019 року в світі розпочалась пандемія COVID-19, тому з початку 2020 року в більшості країн запроваджено карантинні обмеження. Ці події мали значний вплив на міграційні процеси і рух трудових ресурсів, адже, в пік карантинних обмежень і запровадження першого локдауну більшість трудових мігрантів було повернено на їх Батьківщини, а кордони країн закрито. Однак, з послаблення обмежень міграційні потоки почали поступово відновлюватись.

За період останніх 15 років 6,3 млн. українських громадян осіб виїхало з країни і не повернулися. Українські трудові мігранти переорієнтувалися із Росії на країни Західної Європи у 2015 році, через девальвацію російського рубля. Хоча в цілому кількість трудових емігрантів до Російської Федерації залишається порівняно з іншими країнами, досить високою. Найпопулярнішими напрямками трудової міграції у 2019 році, серед держав членів ЄС та стали: Німеччина, Польща, Чехія, Білорусь, Італія, Іспанія, Португалія. [3]

За даними соціологічного моніторингу, який кожного року проводить Інститут соціології НАН, серед багатьох опитаних намір найближчим часом виїхати на роботу за кордон зберігається. Так, наприклад у 2015 році 7,4% опитаних висловлювали свою думку про бажання поїхати на заробітки, в 2016 році – 10,3%, а вже 2018 році – 14,3%. Звичайно, що опитування не змогли охопити всіх мігрантів, тому на думку фахівців їх набагато більш. [4]

Насамперед основними причинами міждержавної міграції робочої сили в

Україні є: неможливість знайти роботу по спеціальності; низька заробітна плата; дороговартісна нерухомість та неможливість купити житло; низький рівень життя та зубожіння населення, негативні суспільні настрої та втрата населення бачення щодо перспектив розвитку в Україні.

Отже, ніхто не може заборонити мігрантам виїжджати за кордон, це дуже корисно для них, їх сімей, адже в такий спосіб вони отримують доходи і забезпечують родини. Але такий міграційний рух може спричинити шкоду економіці та державним фінансам. Україна поступово втрачає кваліфіковані трудові ресурси, оскільки молодь та провідні спеціалісти різних галузей не бачать перспективи залишатися в країні, де вони працюють, не покладаючи рук, але не можуть забезпечити собі майбутнє. Відчуваючи переваги зовнішнього ринку праці сусідніх країн, більшість мігрантів, вирішує не повертатися на Батьківщину. Тож, варто зазначити, що досягти позитивних показників міграційного приросту без суттєвих змін в Україні буде практично не можливо. Також є зрозумілим, що повернення мігрантів на Батьківщину зростає не тоді, коли рівень життя вдома буде наближатися до країн ідеалів, а тоді, коли люди бачать у своїй країні перспективи і вірять у можливість самореалізації. Тому економічне зростання та чіткі перспективи щодо розвитку національного господарства країни є необхідними для зміни настроїв населення і формування прагнення залишатися та інвестувати у своє майбутнє в Україні.

*Список використаних джерел:*

1. Міжнародна економіка: підручник. / [Румянцев А. П.](#) та ін. Київ: Знання-Прес. 2003. 448 с.
2. [Міграційний рух населення за типом місцевості у 2002-2019 роках](#). Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.03.2021)
3. Демографічний щорічник. Населення України за 2019 рік. Державна служба статистики України URL:

[http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ\\_new1/2020/zb\\_nas\\_2019.pdf](http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2020/zb_nas_2019.pdf) (дата звернення 23.03.2021)

4. Українське суспільство: міграційний вимір: національна доповідь / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. [https://www.idss.org.ua/arhiv/Ukraine\\_migration.pdf](https://www.idss.org.ua/arhiv/Ukraine_migration.pdf) (дата звернення 24.03.2021)

УДК: 339.56

## СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

*Чорна А. О.*

*[nastyachorna2003@gmail.com](mailto:nastyachorna2003@gmail.com)*

*Черкаський державний бізнес-коледж*

*Науковий керівник: Долока Л. В.*

На сучасному етапі глобалізації світового господарства все більше зростає роль зовнішньоторговельних зв'язків країни. Адже саме зовнішня торгівля є важливою складовою економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Зовнішня торгівля має надзвичайно велике значення для економічного розвитку нашої країни, так як Україна виступає і продавцем, і покупцем товарів та послуг на світовому ринку.

Низка негативних факторів (недосконала законодавча база, військові дії на Сході України, пандемія COVID-19) уповільнюють процес експорту та імпорту товарів, тому необхідно здійснювати моніторинг динаміки обсягів зовнішньої торгівлі з іншими країнами, виявляти тенденції та шляхи вирішення проблем.

У високорозвинених країнах експорт зазвичай перевищує імпорт, в той час як в Україні у 2016-2020 роках відмічається негативне сальдо, що свідчить про перевищення імпорту товарів над експортом (рис. 1).

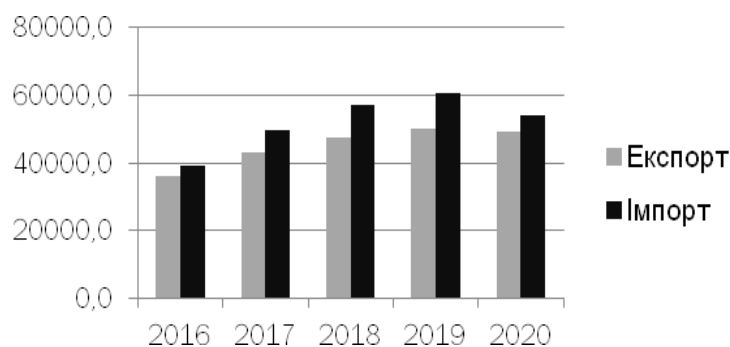


Рис. 1 Обсяги експорту та імпорту товарів в 2016-2020 рр., млн. дол. США.

*Складено автором за даними [1]*

Так у 2020 році негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами зменшилось до 4878,4 млн. дол. США, тобто на 54,6% порівняно з 2019 роком. Дане зменшення обумовлено зменшенням експорту на 1,7% та більш значним зменшенням імпорту товарів порівняно з попереднім роком, а саме на 11% [1].

Розглянувши структуру експорту товарів, можемо відмітити, що найбільше продукції в 2020 році було експортовано в Китай, а саме 7112,7 млн. дол. США (14,5% від загального обсягу експорту), що на 98% більше порівняно з попереднім роком. На другому місці іде Польща, в яку експортовано 6,7% загальної кількості товарів [2].

Більшість експортованих товарів – сільськогосподарська продукція (м'ясо, пшениця, житні культури, овочі, олія тваринного та рослинного походження, тютюн, деревина та ін.) та корисні копалини (недорогоцінні метали, чорні метали, руди, шлак і зола). Так як Україна багата на родючі ґрунти, безмежні ліси, природні ресурси та дешеву робочу силу – купувати продукцію українського походження набагато вигідніше для багатьох країн світу, аніж виробляти її безпосередньо на власній території. Тому навіть такі країни як США, Індія та Саудівська Аравія, які знаходяться на великих відстанях від України надають перевагу нашій продукції.

Проте через нестабільну економічну ситуацію в країні експорт продукції ускладнюється. Невпинні процеси інфляції сприяють тому, що вітчизняний



виробник має постійно змінювати ціну на свою продукцію (в залежності від зміни ціни на електроенергію, паливо і матеріали, зміни курсу долара), що відлякує потенційних покупців з-за кордону.

З розповсюдженням COVID-19 на початку 2020 року ситуація значно ускладнилась. Адже, виробничі заводи сповільнили свою роботу, були не в змозі виплачувати заробітну плату працівникам, що викликало простої обладнання та скорочення великої кількості працівників.

Обсяги виробництва продукції значно скоротились і гостро постало питання не тільки вчасного виконання договірних зобов'язань з експорту продукції, але й забезпечення населення України цією ж продукцією в достатній кількості. Втім, аналізуючи ситуацію, що склалась навколо COVID-19, стає зрозуміло, що пік кризової ситуації лише попереду.

Аналізуючи зміни в зовнішній торгівлі послугами можемо відмітити, що у 2020 році загальна сума експорту послуг склала 11167,1 млн. дол. США, що на 28,5% менше ніж в 2019 році. Основна частка експорту послуг в 2020 році припадала на транспортні послуги – 43,7%, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги – 26,1% [3].

Розглядаючи структуру імпорту за даними Державної служби статистики України, бачимо, що лідером по імпорту товарів є Китай (8305,7 млн. дол. США – 15,4% від загального імпорту товарів) та Німеччина (5338 млн. дол. США – 9,9% від загального імпорту товарів) [2].

Якщо розглядати структуру імпорту продукції (а саме товарів, частка яких більше 4% від загальної кількості імпортованих товарів), то стає зрозуміло, що найчастіше на територію України завозять товари, які зовсім не виготовляються в нашій країні, або виробляються в недостатній кількості (машини та обладнання, паливо, продукція хімічної галузі, реактори та різноманітні засоби транспорту). Отже, структура експорту та імпорту значно відрізняється одна від одної, і очевидно, що не дивлячись на обсяги проданої або купленої продукції, товари, які Україна продає закордон коштують набагато менше, аніж товари, які

потрапляють на вітчизняний ринок з-за кордону.

Загальна сума імпорту послуг в 2020 році склала 5209,2 млн. дол. США, що на 25% менше ніж в попередньому році. Основну частку імпорту послуг склали транспортні послуги – 19,5% та ділові послуги – 18,7% [3].

За імпортом послуг у 2020 році лідером є країни ЄС (2796,1 млн. дол. США – 53,7% всі імпортованих послуг) [4].

Загалом майже усі країни імпортери мають зворотній зв'язок з Україною у вигляді експорту нашої продукції на їх територію, що пояснюється налагодженими договірними зв'язками між державами. Проте перевищення імпорту над експортом є досить негативним фактором розвитку національної економіки, адже це значно пригнічує роботу вітчизняного виробника.

Саме тому розпочинати вводити систему антикризових заходів необхідно вже зараз, щоб підтримати вітчизняного виробника в його боротьбі за місце не тільки на вітчизняному ринку, але й закордонному ринку.

*Список використаних джерел:*

1. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами за 2016-2020 роки. Державний комітет статистики України: URL.: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.03.2021)
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами у 2020 році / Державний комітет статистики України: URL.: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.03.2021)
3. Структура зовнішньої торгівлі послугами за видами у 2020 році / Державний комітет статистики України: URL.: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.03.2021)
4. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами у 2020 році / Державний комітет статистики України: URL.: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.03.2021)

УДК: 339.923

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*Руденко А. В.,*

*nastyarudenko0105@gmail.com*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки*

*Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Тоцька О. Л.*

На сьогодні фінансовий ринок України відіграє важливу роль для фінансової системи держави, оскільки безпосередньо впливає на її економічний розвиток. Саме тому дослідження основних тенденцій функціонування та розвитку фінансового ринку є важливою умовою для сталого функціонування національної економіки України.

*Метою* роботи є поглиблення теоретичних і практичних засад функціонування та розвитку фінансового ринку України.

Для досягнення поставленої мети у роботі було сформульовано такі *завдання*: систематизувати економічні основи та детермінанти функціонування фінансового ринку; проаналізувати сучасний стан розвитку фінансового ринку; з'ясувати проблеми, що стримують розвиток; виявити перспективи розвитку фінансового ринку в Україні.

Спочатку ознайомимося із самою суттю поняття «фінансовий ринок». Фінансовий ринок – це сукупність усіх грошових ресурсів країни, що постійно переміщуються (розподіляються та перерозподіляються) під впливом попиту та пропозиції зі сторони різних суб'єктів економіки. [1, с. 23].

Фінансовий ринок, як будь-яка економічна категорія, виконує низку функцій і надає фінансово-економічну підтримку країні. Слід виокремити основні функції, на яких базується діяльність реального й ефективного фінансового ринку:

- нагромадження тимчасово вільних грошових ресурсів;

- розподіл мобілізованих ресурсів між суб'єктами економічної діяльності;
  - перерозподіл капіталу в економіці, в т. ч. на міжнародному рівні;
  - забезпечення безперервного руху грошей в економіці;
  - отримання додаткового доходу учасниками фінансового ринку;
  - формування ціни на його інструменти під впливом попиту та пропозиції на фінансовому ринку;
- отримання рівного та повноцінного доступу до необхідної інформації всім учасникам фінансового ринку.

Розглянувши основні функції фінансового ринку, ознайомимось також із складовими елементами фінансового ринку України, якими є такі ринки: кредитів, фінансових послуг, фондовий, страховий і валютний. Розглядаючи структуру фінансового ринку, варто виділити головні інституції, котрі займають найбільшу частку на ньому, а саме: комерційні банки, страхові компанії та фондові біржі. Саме вони здійснюють найбільший вплив на економічний розвиток країни, сприяють покращенню добробуту населення та стимулюють інвестиційну привабливість.

Банківська система є найбільшою складовою інфраструктури фінансового ринку України з активами, що складають домінуючу частку активів усіх фінансових установ. Оцінюючи ситуацію у банківському секторі країни, можна спостерігати негативну тенденцію розвитку. Так, кількість установ, що мають банківську ліцензію, на початок 2018 р. становила 82 установи, на початок 2019 р. – 77 установ, на початок 2020 р. – 75 установ, у тому числі 35 установ з іноземним капіталом. Це свідчить про сильну залежність вітчизняної банківської та фінансової системи від зовнішніх джерел фінансових ресурсів.

За даними Національного банку України (НБУ), прибуток банківського сектору України станом на 2018 р. склав 21,7 млрд грн, на початок 2019 р. – 58,4 млрд грн, тобто в 2019 р. прибуток банків України зросли у 2,7 раза. Варто відмітити, що в 2020 р. банки отримали 41,3 млрд грн [чистого прибутку](#), що на 29 % менше аналогічного періоду минулого року, коли банківський сектор

заробив 58,4 млрд грн. Коронакриза погіршила фінансовий стан банків, проте менш відчутно, ніж очікувалося навесні 2020 р. Кількість збиткових банків не зросла. У 2020 р. з 73 платоспроможних банків 65 банків були прибутковими й отримали чистий прибуток 47,7 млрд грн, що перекрило збитки 8 банків на загальну суму 6,4 млрд грн [2].

Якщо оцінювати небанківський сектор країни, то домінуючу позицію серед фінансово-кредитних установ на фінансовому ринку займають страхові компанії. Що стосується страхового ринку України, то на сьогодні він знаходиться на етапі розвитку та реформування зі сторони влади. НБУ прагне побудувати сильний страховий сектор в країні, спроможний якісно виконувати свою головну функцію – захищати населення та бізнес від ймовірних збитків у разі настання страхових подій. Тому в 2020 р. було оприлюднено бачення майбутнього розвитку страхового ринку, в яких НБУ описав напрями регулювання цього ринку, а саме: нові стандарти ліцензування, прозорість структури власності, звітність відповідно до МСФЗ, відповідальність власників за діяльність страховика, вдосконалення системи управління ризиками тощо. Ці заходи спрямовані для успішного розвитку та покращення ситуації на українському ринку страхових послуг.

Ще однією важливою складовою фінансового ринку України виступає фондовий ринок (ринок цінних паперів). Щодо нього можна зробити декілька висновків: на сьогоднішній день фондовий ринок має невисокий рівень капіталізації та ліквідності, а також низький рівень захисту прав інвесторів, відсутня прозорість ринку, виконання покладених функцій на цей ринок здійснюється не повною мірою. В останні роки на ринку цінних паперів спостерігається різна зміна випуску цінних паперів. Так, аналізуючи статистичні дані Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за останні три роки, можна помітити, що загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих комісією на початку 2018 р., становив 3,8 млрд грн; у січні 2019 р. – 1,83 млрд грн, що на 1,97 млрд грн менше порівняно з відповідним періодом

2018 р.; у 2020 р. – 6,55 млрд грн, що більше на 4,72 млрд грн порівняно з минулим роком [3]. Можна зробити висновок, що успішному функціонуванню фондового ринку перешкоджають такі фактори: недосконалість нормативно-правової бази, недосконалість заходів щодо захисту прав інвесторів та акціонерів, нерозвинена фінансова та фондова інфраструктура.

Розглянувши сучасний стан функціонування головних інституцій фінансовому ринку та проблеми, що перешкоджають їхньому розвитку, можна запропонувати загальні напрями розвитку фінансового ринку України: забезпечити макроекономічну стабільність; модернізувати систему регулювання та нагляду; забезпечити динамічний розвиток інструментів та інфраструктури фінансового ринку; вдосконалити систему оподаткування учасників фінансового ринку; здійснити очищення ринків від проблемних активів; стимулювати розвиток фінансової грамотності споживачів та інвесторів фінансового ринку; підвищити стандарти захисту прав споживачів та інвесторів фінансового ринку.

Отже, фінансовий ринок є необхідним елементом фінансово-економічного розвитку та стабільності країни. Сучасний етап діяльності фінансового ринку та його структурних елементів є вкрай складним і динамічним. Однак саме такий період є найбільш сприятливим для впровадження інноваційних, а часом і радикальних заходів щодо реформування всього фінансового ринку. Вважаємо, що запропоновані нами напрями дозволять стимулювати розвиток фінансового ринку, створити сприятливі умови для припливу потенційних інвесторів і підвищити ліквідність фінансових інструментів ринку.

*Список використаних джерел:*

1. Івашко О. А. Теорія фінансів: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2014. 404 с.
2. Національний банк України: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 24.03.2021).
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку: веб-сайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/> (дата звернення: 24.03.2021).

УДК: 339.923

## ГЛОБАЛЬНИЙ ВИКЛИК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ КРИЗОВИМ СИТУАЦІЯМ У ВСІХ СФЕРАХ

*Коростіна Х.Д.*

*[kristinakorostina@ukr.net](mailto:kristinakorostina@ukr.net)*

*Запорізький національний університет*

*Науковий керівник : к.е.н., доцент Рибалко О.М.*

В умовах зростаючих глобальних та внутрішніх проблем українська економіка зіткнулася з кризовими явищами у всіх сферах. На її розвиток впливають глобальні виклики, а також зовнішні та внутрішні загрози, що впливають на становище країни та її інтереси в сучасному світі.

1. Встановлено, що економічна криза в Україні була спричинена подіями, що склалися в національній економіці тривалий час. Це уповільнення реальних економічних реформ, відсутність довгострокової стратегії розвитку держави, втрата колишньої технологічної бази національної економіки, що призвело до технологічної деградації України та формування її сировинної орієнтації. У роки кризи внутрішня валюта стрімко знецінювалася, підживлюючись структурною вразливістю економіки та неефективною зовнішньоекономічною діяльністю. Значним викликом у 2014-2015 роках була анексія Криму та бойові дії на Донбасі, які поглибили кризу.

2. Встановлено, що реформування системи державного управління та організації влади було головним стратегічним завданням з часів незалежності. Сучасна система органів виконавчої влади та місцевого самоврядування не відповідає принципам демократії, європейським стандартам, характеризується надмірною централізацією та внутрішніми суперечностями. Основними шляхами подолання кризи державного управління є відповідна правова підтримка державних органів та їх діяльності відповідно до чинного законодавства, дотримання політичного законодавства, децентралізація та

адміністративна реформа [1].

3. Узагальнено глобальні виклики, які погіршили кризу в Україні. Це уповільнення темпів світового економічного зростання, найбільший спад світової торгівлі за останні роки, уповільнення зростання імпорту на провідних ринках, що розвиваються, таких як Китай, Бразилія, Росія, та зменшення експорту через падіння цін. Цей спад за своєю природою є більш циклічним, ніж структурним, що породжує стабілізацію економічної ситуації.

Визначено найвпливовіші економічні ризики, що спричиняють системну кризу. Сюди входять руйнування 326 фінансових механізмів та установ, фіскальна криза, безробіття та неповна зайнятість. Разом ці ризики можуть призвести до тривалого уповільнення економічного зростання, що вплине на зайнятість і, зрештою, соціальну стабільність.

4. Підтверджено, що головна роль у реалізації антикризової стратегії у зовнішньоекономічній діяльності України відводиться збільшенню експорту, оптимізації структури за рахунок продуктів, а не сировини та високотехнологічних видів із великим вмістом вартості; збільшення частки експорту (та імпорту) технологічно досконалої та науково-дослідної продукції та послуг, частка яких досі є недостатньою. Застосування принципів інноваційного розвитку є стратегічним напрямком економічно розвинених країн, орієнтованим на виробництво технологічно досконалих та науково вимогливих товарів та послуг [2].

5. Визначено необхідність формування кадрової політики в Україні на стратегічній основі, що вимагає солідарності з боку правлячих структур на різних рівнях, а також розробки відповідної наукової, методологічної, організаційної та правової бази. Розробка та реалізація стратегії антикризової кадрової політики, заснованої на гідній роботі в Україні, створить можливість забезпечити умови для соціально-економічного розвитку шляхом ефективного використання людських ресурсів та подолання наслідків кризи або її запобігання.



6. Визначено внутрішні та зовнішні проблеми вищої освіти, особливо гострі в сучасних умовах реформування системи освіти. Необхідно знайти активні методи вдосконалення навчального процесу, поліпшити якість педагогічної освіти, підвищити їх фінансовий інтерес до роботи, підвищити рівень державного фінансування, вдосконалити процедуру розподілу та прийому студентів до університетів на бюджетну форму.

7. Необхідно запровадити концепцію забезпечення гнучкості фінансової системи, що повинно сприяти згладжуванню динаміки ділового циклу, посиленню амортизаційної спроможності економіки від несприятливих шоків з мінімальними витратами на реакцію, в тому числі шляхом зменшення деструктивного зростання боргу у всіх секторах економіки [3].

8. Військові дії на півдні та сході України призвели до спаду виробництва товарів та послуг, спричинили фінансово-економічну та торгову блокаду та спричинили значні втрати в економічному секторі регіону. Проблема створення робочих місць існувала до ескалації збройного конфлікту, а зараз посилюється примусове переселення частин населення, інфраструктура регіону руйнується, а велика кількість підприємств втрачає контроль над собою.

9. Доведено, що можливості відновлення людського потенціалу Донбасу значно обмежені. Необхідно відтворити мережу розрахунків, яка повинна враховувати ієрархію сервісних центрів, визначати функціональні типи населених пунктів та змінювати їх функціональну спеціалізацію. Необхідно виділити оптимальні кластери послуг для кожного сервісного центру, який зможе забезпечити населення певної території комплексом послуг. Необхідно створити оперативний реєстр гуманітарних потреб цивільного населення для полегшення потоку гуманітарної допомоги, особливо продовольчої, для забезпечення коштів на реконструкцію важливої соціальної інфраструктури, в тому числі за рахунок міжнародної допомоги [4].

Таким чином, доведено, що вихід України з кризи можливий шляхом використання стратегічних підходів та методів управління економікою,

поглиблення ринкових трансформацій та забезпечення успіху подальших демократичних перетворень та технічної модернізації та інноваційного економічного розвитку.

*Список використаних джерел:*

1. Інтегральні композитні індикатори розвитку економіки України: оцінка на 01.07.2015 / Інститут економіки та прогнозування НАН України. URL: <http://ief.org.ua/?p=4930>

2. Кораблін С. Велика депресія: Україна / Кораблін С. // Дзеркало тижня. - № 30. - 21 серпень 2015. URL: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/velikaya-depressiya-ukraina.html>

3. Макогон Ю.В. Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних трансформацій // Північно-Східний Азіатський академічний форум, Харбін: Харбінський університет комерції - 2015. С. 151-157.

4. Соціальний потенціал інноваційного розвитку економіки: українські реалії / Под ред. академіка НАН України В.М. Ворони, д.соц.н. Т.О. Петрушиной. К.: Інститут соціології НАН України, 2014. - 353 с.

УДК: 330.322

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ**

**Бобокало А.Ю.**

[nastia.love5213@gmail.com](mailto:nastia.love5213@gmail.com)

*Черкаський державний бізнес-коледж*

*Науковий керівник: Долока Л.В.*

Однією з найважливіших умов забезпечення економічного зростання є збалансована інвестиційна політика країни, стратегічною метою якої є підтримка економічної та політичної стабільності.

В сучасних умовах держава відіграє головну роль в організації

інвестиційної діяльності. Вона повинна враховувати всі особливості національної економіки та обґрунтовано формувати інвестиційну політику країни, яка, в свою чергу, дасть можливість досягати довгострокові та короткострокові цілі і завдання соціально-економічного розвитку за рахунок максимального використання наявного ресурсного потенціалу, а також залучати у ці процеси іноземні інвестиції.

За останні роки можемо спостерігати значне зменшення прямих іноземних інвестицій в економіку нашої країни. Якщо порівняти 2015 рік і 2019 рік, то можемо відмітити скорочення інвестицій в 1,7 рази (рис. 1).

Станом на вересень 2020 року згідно даних НБУ найбільша частка ПІІ надійшла в промисловість – 39,8%, оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів – 16,3%, фінансову та страхову діяльність – 9,4%, операції з нерухомим майном – 9,3%, інформації та комунікації – 5,9% [1].

Основними інвесторами в 2020 році стали Кіпр – 31,1% загального обсягу інвестицій, Нідерланди – 20,2%, Велика Британія – 6,1%, Швейцарія – 6,0% [2].

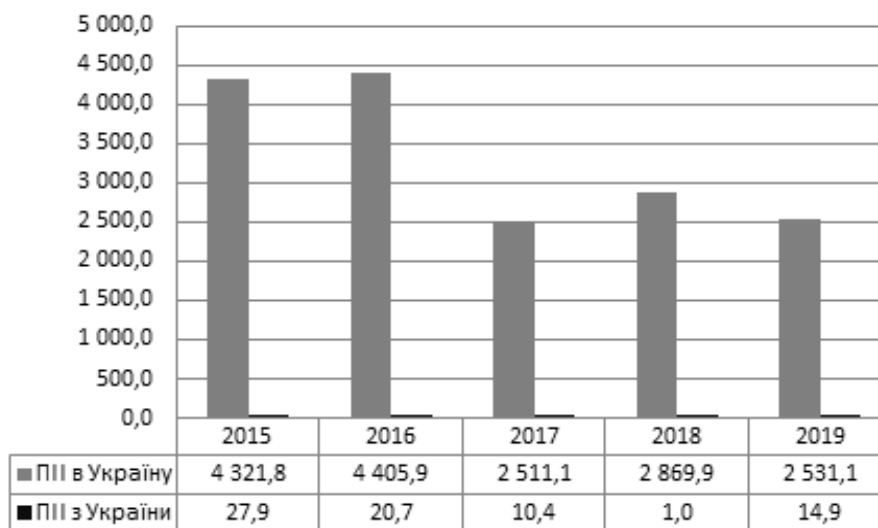


Рис. 1 Надходження/вкладення прямих інвестицій (акціонерного капіталу) за 2015-2019 рр. (млн. дол. США)

Складено автором за даними [3]

За даними Європейської бізнес асоціації в I півріччі 2020 року індекс інвестиційної привабливості України значно зменшився. Так у 2019 році він становив 2,95 із 5 можливих, а в 2020 році зменшився до 2,51. Більшість опитаних генеральних директорів компаній вважають інвестиційний клімат в країні несприятливим - 62% опитаних, нейтральним – 34% опитаних і тільки 4% вважають, що інвестиційний клімат нашої країни є сприятливим [4].

За рейтингом Doing Business 2020 Україна зайняла 64 місце серед 190 країн світу, що на 7 позицій вище ніж в минулому році (Doing Business 2019 - 71 місце з 190 країн світу) [5].

У рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності 2019 Україна зайняла 85 місце серед 141 країни світу, що на 2 позиції нижче ніж в рейтингу 2018 року.

В Україні, згідно з рейтингом, 78-е місце – за рівнем адаптації технологій, 133-е місце – за рівнем макроекономічної стабільності, 101-е місце – за станом охорони здоров'я (відбулося падіння на 9 позицій порівняно з минулим роком) , 60-е – за рівнем інноваційних можливостей (зниження на 2 позицій). Україні вдалося трішки покращити свої позиції за рівнем освіти – 44-е місце (підвищення на 2 позиції) та рівнем розвитку бізнесу 85-е місце (покращення на 1 позицію) [6].

Прямі іноземні інвестиції є важливим фактором розвитку національної економіки в часи кризи. Для поліпшення інвестиційного клімату та збільшення прямих іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки країни необхідно: вдосконалити законодавчу та організаційну базу для забезпечення сприятливого інвестиційного середовища та конкурентоспроможності всієї економіки; розробити план дій щодо поліпшення інвестиційного клімату у найбільш пріоритетних сферах економічного та соціального розвитку країни та подолання корупції.

Отже, задля забезпечення економічного зростання та розвитку, створення сприятливого інституційного підґрунтя, Україна повинна налагодити управління

інвестиційними процесами, що, в свою чергу, стабілізує інвестиційну політику та покращить інвестиційний клімат в цілому.

*Список використаних джерел:*

1. Прямі інвестиції за інструментами та секторами / Національний банк України: URL.: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#3> (дата звернення 25.03.2021)
2. Капітальні інвестиції / Міністерство економіки, торгівлі та сільського господарства України: URL.: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=d4d3a3cc-153b-413b-84d7-b67d9584f8bf&tag=KapitalniInvestitsii> (дата звернення 26.03.2021)
3. Надходження/вкладення прямих інвестицій (акціонерного капіталу) (2015-2019) / Державний комітет статистики України: URL.: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 24.03.2021)
4. Інвестори погіршили оцінку бізнес-клімату України до рівня 2015 року / European Business Association: URL.: <https://eba.com.ua/investory-pogirshyly-otsinku-biznes-klimatu-ukrayiny-do-rivnya-2015-roku> (дата звернення 26.03.2021)
5. Doing Business 2020 / THE WORLD BANK: URL.: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020> (дата звернення 26.03.2021)
6. The GlobalCompetitiveness Report2019 / Гуманітарний портал: URL.: [https://gtmarket.ru/files/research/global-competitiveness-index/Global\\_Competitiveness\\_Report\\_2019.pdf](https://gtmarket.ru/files/research/global-competitiveness-index/Global_Competitiveness_Report_2019.pdf) (дата звернення 26.03.2021)

УДК 339.923

### 13 РОКІВ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ, ДОСЯГЕННЯ ТА РОЗВИТОК.

*Самойліченко Д.О.*

*[dianatuckk@gmail.com](mailto:dianatuckk@gmail.com)*

*Академія адвокатури України*

*Науковий керівник: доцент Голубєва В.О.*

Було кілька спроб з боку США створити Міжнародну організацію торгівлі, але все залишилось на рівні затвердження правил, що регулювалися угодою між країнами ГАТТ. Ця аббревіатура перекладається як - генеральна угода з тарифів і торгівлі,. Англійською мовою це є - General Agreement on Trade and Tariffs, або ГАТТ. Ця угода, ГАТТ, почала діяти з 1 січня 1948 року, і до 1994 року була єдиним законним документом для врегулювання проблем світової торгівлі, поки в квітні 1994 року, у Марракеші (Марокко) після довгих переговорів, буда остаточно затверджена юридично і, нарешті, створена Світова організація торгівлі. І вже більше ніж 25 років СОТ є впливовою міжнародною структурою, в яку входить, на даний час, 164 країни. Важливою умовою створення організації є те, що членство в СОТ вважається обов'язковою умовою для будь-якої країни, яка прагне увійти та інтегруватися в світовий торгівельний ринок.

На яких принципах побудована і працює СОТ? По-перше, це – принцип недискримінації; це означає, що члени СОТ повинні надавати всім її учасникам однаково сприятливі умови; По-друге, це – принцип найбільшого сприяння; це означає, що країни, що входять в організацію мають надавати однакові пільги і створювати сприятливі умови для торгівлі для всіх членів СОТ, без винятку. По-третє – це принцип національного режиму; заборона дискримінації іноземних товарів, однакові субсидії від уряду країн, як для вітчизняних так і для іноземних суб'єктів торгівлі. По-четверте – це принцип взаємності; при вступі в СОТ, країна, яка стає учасником організації має прийняти на себе певні зобов'язання, але і зможе отримати переваги, які дає членство в СОТ. По-п'яте –

це принцип зобов'язання; список зобов'язань країна отримує разом зі членством в СОТ. По-шосте – це принцип запобіжних заходів; є випадки, коли уряд країни мусить вводити обмеження щодо торгівлі для деяких країн – членів СОТ. Наприклад, як у випадку з товарами з Росії.

Членство України в СОТ. З часів отримання незалежності у 1991 році, Україна майже 17 років йшла до того моменту, як стати повноправним членом всесвітньої організації торгівлі, хоча сам процес приєднання нашої країни до всесвітньої організації почався вже через два роки після прийняття Декларації про державний суверенітет. Першим кроком до цього стало створення робочої групи - РГ, яка мала на меті розробку заявки до ГАТТ, щодо приєднання України до міжнародної торговельної системи. Це було 17 лютого 1993 року. А вже 28 червня, 1994 року Робоча група розглянула Меморандум про зовнішньоторговельний режим – це був наступний крок до приєднання України до системи світової торгівлі. Починаючи з 1997 року Україна почала багатосторонні переговори про вступ в СОТ, і до Робочої групи, вже були залучені біля 49 країн, які сприяли вступу України до всесвітньої торговельної організації. Процес йшов, з початку створення Робочої групи було проведено: двосторонні переговори з 35 країнами, які входили в СОТ; робоча група сім разів засідала з приводу розгляду заяви України щодо вступу в СОТ; до 2006 року Україна підписала 35 двосторонніх протоколів з країнами, щодо доступу до закордонних ринків товарів та послуг. Четвертий президент України Віктор Ющенко серед пріоритетів напрямку розвитку України, розглядав членство в СОТ, як один із першочергових напрямків руху зовнішньополітичного вектору України до повноправного світового партнерства. На цьому також наголошувала Європейська комісія, і це було однією із умов створення загальної торговельної зони України та ЄС. Умовами приєднання України до СОТ були: підписання угод з країнами, членами СОТ, щодо доступу до ринку товарів та послуг; зміни у законодавстві України, на яких наполягали умови членства в СОТ;

Що було зроблено? Протягом 2005-2006 років президентом та Верховною

радою було проведено ряд кроків, які усували перешкоди до прийняття України в Світову організацію торгівлі, а саме: були усунуті пільги, для окремих підприємств; вирішене питання вирівнювання акцизного збору як на імпорتنі так і на вітчизняні транспортні засоби; врегульовані питання з податками на імпорт сировини, обладнання, матеріалів для технологічних парків; знято пільги для спеціальних економічних зон та інвестиційної діяльності, а також відмінено обов'язковий продаж валюти; зовнішньоекономічна діяльність була звільнена від обов'язкового 50% продажу валютної виручки; іноземні компанії були звільнені від дискримінації у випадках використання податкових векселів тощо.

Останньою сходинкою до членства України в СОТ стало вирішення питання між Україною і ЄС щодо експортних мит, у Лондоні, 16.01.2008 року. Після цього, вже 5 лютого 2008 року Генеральна рада Світової організації торгівлі прийняла рішення про вступ України до СОТ.

Досягнення за часів членства в СОТ: Укладено угоду з Європейською асоціацією вільної торгівлі; Україна отримала статус країни з ринковою економікою – що надає переваги під час антидемпінгових розслідувань щодо українських товарів; Україна отримала голос при вирішенні питань приєднання нових членів до СОТ; Україна отримала доступ до інформаційної системи СОТ; ратифікація Угоди про спрощення процедур торгівлі; ратифікація Угоди про державні закупівлі; скасування експортних субсидій у сільському господарстві тощо. За часів членства в СОТ Україна урегулювала питання: маркування харчових продуктів, включаючи ГМО маркування; державної системи контролю біологічної безпеки; державного контролю карантину рослин; державного контролю харчових добавок; контроль за рівнем максимально допустимих залишків пестицидів і гербіцидів у харчових продуктах тощо. Як повноправний член СОТ Україна на постійній основі здійснює аналіз запитів (нотифікацій) від інших членів СОТ для своєчасного реагування та проведення аналізу нотифікацій. Україна на постійній основі приймає участь у роботі Комітетів СОТ для того, щоб: залучати українських експертів до вирішення питань



розвитку міжнародної торгівлі; розширити доступ українських товарів на міжнародні ринки; активно застосовувати усі механізми СОТ для реалізації торговельних інтересів національних виробників; формувати та презентувати позиції України з цих питань тощо.

30 квітня 2021 року Україна у складі 19 країн-членів СОТ зробили рішучий і важливий крок, який мав, у повному сенсі, врятувати СОТ. Країни домовились вирішувати суперечки в апеляційній інстанції на період поки Апеляційний орган не відновить свою роботу. Наявність такого органу дисциплінувала членів СОТ. Але за ініціативою президента США Дональда Трампа, якому не подобались нові призначенні в організації, 11 грудня 2019 року в СОТ було заблоковано апеляційний орган. Без цього органу вирішення спірних питань в організації було неможливим, як результат - саме існування СОТ стало під загрозою, адже будь-який член організації міг безкарно порушувати свої зобов'язання.

Розуміючи ситуацію, що складається ЄС у травні 2019 року запропонував укласти угоду, щоб тимчасово замінити апеляційну стадію арбітражем. 19 країн у тому числі і Україна уклали угоду про «Багатосторонню домовленість про проміжний апеляційний арбітраж», яка стала вирішенням питання під час блокування Апеляційного органу. З приходом до влади нового президента Джо Байдена, скоріше за все буде відновлено нормальне функціонування організації. А про те що у СОТ вже настали нові часи говорить подія, яка не могла статися за часів адміністрації Трампа. 15 лютого в СОТ обрали нового генерального директора – нігерійку Нгозі Оконджо-Івеала. Раніше Трамп заявляв, що у разі перемоги нігерійської кандидатки США готові залишити СОТ.

*Список використаних джерел:*

1. На початку року СОТ відзначає 25 років від свого утворення– 2020. – URL: <https://cutt.ly/MxNXefa>
2. Світова організація торгівлі (СОТ) // Міністерство закордонних справ України. – 2019. – URL: <https://cutt.ly/nxNXoqv>

3. інформація щодо співробітництва України з світовою організацією торгівлі // Департамент доступу до ринків та взаємодії з СОТ. 2019. URL: <https://cutt.ly/fxNXfFy>

УДК: 332.025.12

## **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ**

*Гвоздь М. О.*

*[gvozdocsana8@gmail.com](mailto:gvozdocsana8@gmail.com)*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Горинь М. О.*

Зміни, які відбуваються в галузі АПК у всьому світі вказують на зацікавлене ставлення населення до екологічності виробництва, сталого розвитку економіки та безпечної життєдіяльності суспільства. Проте будь-які зміни потребують певного регулювання та підтримки, що в галузі органічного виробництва може бути забезпечене державою. Тому, в кожній стратегії держави має бути відведене окреме місце для економічності та екологічності розвитку органіки.

Важливою умовою для удосконалення державного регулювання розвитку органічного виробництва є необхідність системного підходу, який би підтримувався всіма виробниками і постачальниками, місцевими і центральними органами влади та законодавчими органами [1]. На нашу думку, необхідно розробити покрокову державну стратегію розвитку органічного сільськогосподарського виробництва в Україні (далі – стратегія), яка б встановила основні підходи до формування ефективного державного регулювання розвитку органічного виробництва та політики в цій сфері.

Вважаємо, що основою формування будь-якої стратегії виступає певна послідовність дій (рис. 1).

Поняття «стратегія» за своїм змістом є «послідовністю дій, які спрямовані на досягнення визначених довгострокових цілей та вирішення поточних завдань, що постають у процесі їх здобуття під впливом зовнішнього середовища, з використанням при цьому існуючих можливостей» [2]. Особливим завданням стратегії є використання наявних ресурсів для досягнення поставленої мети, актуальності набуває формування стратегії в умовах обмежених ресурсів.

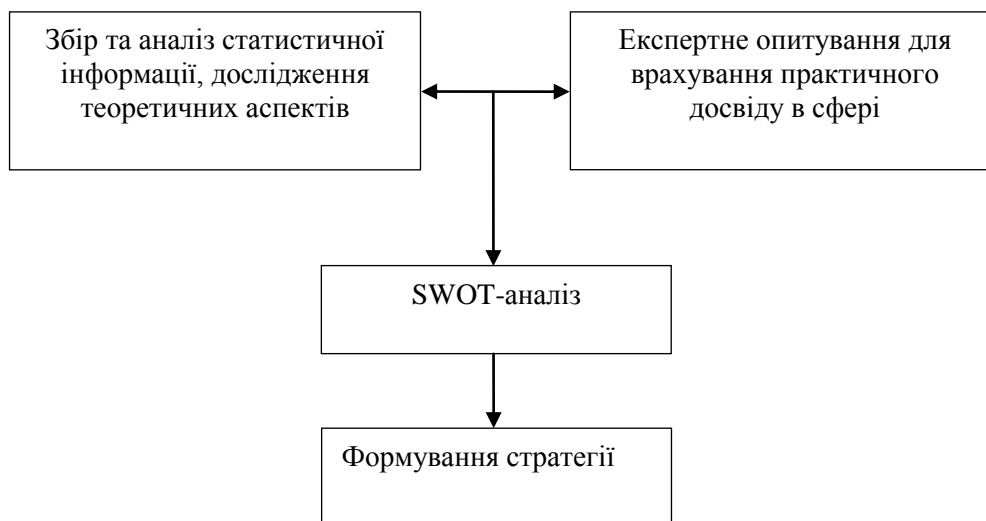


Рис. 1. Спрощений процес формування стратегії в органічному виробництві

*Джерело: сформовано автором*

Поняття «стратегія» за своїм змістом є «послідовністю дій, які спрямовані на досягнення визначених довгострокових цілей та вирішення поточних завдань, що постають у процесі їх здобуття під впливом зовнішнього середовища, з використанням при цьому існуючих можливостей» [2]. Особливим завданням стратегії є використання наявних ресурсів для досягнення поставленої мети, актуальності набуває формування стратегії в умовах обмежених ресурсів.

Базові ресурси для розвитку органічного виробництва в Україні на сьогоднішній день є наявними: усвідомлена потреба в раціональному підході до використання природних ресурсів та незадовільний екологічний ситуації в країні; формується інфраструктура ринку органічної продукції; утворюються нові та удосконалюються вже наявні інституції на ринку органіки; існує

зацікавленість в органічному виробництві сільськогосподарських виробників; закладається нормативно-правова база.

На основі всього вищесказаного, нами пропонуються такий комплекс дій з вирішення поточних проблем розвитку органічного виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

**Рекомендований комплекс дій в межах стратегії оптимізації державного регулювання розвитку органічного сільськогосподарського виробництва**

Критерії	Перелік рекомендацій
Дії в інноваційно-інституційній площині органічного сільськогосподарського виробництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>- створення національної системи сертифікації, яка б полегшила процес переходу фермерів від традиційного виробництва до органічного;</li> <li>- розгортання кооперативної діяльності як можливості для виробника отримати додаткові консультаційну, логістично-збутову та інформаційну підтримку;</li> <li>- розвиток маркетингової та рекламної складової в органічному виробництві з метою популяризації культури споживання органічної продукції</li> </ul>
Удосконалення нормативно-правового поля	<ul style="list-style-type: none"> <li>- імплементація та адаптація європейських стандартів і регламентів у сфері органічного сільського господарства;</li> <li>- поліпшення нормативно-правового законодавства, а саме в частині підтримки органічного виробника та сертифікації</li> </ul>
Впровадження заходів у науково-освітній площині щодо розвитку органічного виробництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>- реформування аграрної науки з введенням основного акценту на органічне сільське господарство та підготовка фахівців в даній галузі на основі державного замовлення;</li> <li>- фінансування державою науково-дослідних робіт</li> </ul>
Покращення торговельно-збутових операцій на ринку органічної продукції	<ul style="list-style-type: none"> <li>- укладання міжнародних угод про співробітництво з існуючими країнами-імпортерами органічної продукції з України та потенційно цікавими торговельними партнерами;</li> <li>- підвищення конкурентоспроможності органічної продукції на світовому ринку, акцентуючи увагу на якості продукції;</li> <li>- нарощення попиту на органічну продукцію на внутрішньому ринку за допомогою формування бренду органічної продукції;</li> <li>- розширення можливостей експорту та відкриття нових ніш органічного виробництва</li> </ul>
Поліпшення функцій контролю в сфері органіки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- визначення площ сільськогосподарських угідь, які необхідні для задоволення потреб ринку сільськогосподарської продукції, за допомогою здійснення порівняльного аналізу даних потреб у земельних ресурсах галузей економіки, визначених у загальнодержавних програмах економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля та інших програм, схемах розвитку галузей економіки;</li> <li>- зобов'язання органів державної статистики до ведення статистичної діяльності у сфері органічного сільськогосподарського виробництва та аналізу ринку органічної продукції;</li> <li>- контроль якості ґрунтів, який би передбачав урахування місцевих умов та схеми еколого-біологічних сівозмін, необхідних для високої</li> </ul>

*Джерело: сформовано автором*

Вважаємо, що успішна реалізація стратегії можлива лише за наявності необхідних чинників на трьох рівнях управління: макrorівні (держава), мезорівні (регіон), та мікрорівні (рівень органічних виробників), так як саме налагоджена робота усіх етапів забезпечує ефективність у будь-якій діяльності.

Отже, формування та реалізація стратегії забезпечить: в економічній сфері – підвищення ефективності виробництва із збалансованим використанням природно-ресурсного потенціалу земель; в екологічній сфері – покращення стану навколишнього середовища, ресурсозбереження, збереження природних ландшафтів, забезпечення техногенно-екологічної безпеки життєдіяльності людини; у соціальній сфері – підтримка повноцінного життєвого середовища, створення нових робочих місць, покращення умов праці та життя населення; у довгостроковій перспективі – підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва органічної продукції.

*Список використаних джерел:*

1. Шкуратов О. І. Органічне сільське господарство: еколого-економічні імперативи розвитку: Монографія / О. І. Шкуратов, В. А. Чудовська, А. В. Вдовиченко. Київ: ТОВ «ДІА», 2015. 248 с.
2. Ломоносов Д. А. Сутність поняття «стратегія» та його відмінності від тактики й оперативних дій. Економічні інновації, 2011. Випуск 45. С. 156-160.
3. Hvozd O., M. Goryn. State regulation and support of organic farming in Canada and Ukraine: an overview of key indicators and comparative analysis of both countries. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління»*. 2020. Вип. 4 (2). С. 125-132.
4. Гвоздь О. М. Порівняльний аналіз державного регулювання органічного сільськогосподарського виробництва Канади та України / Матеріали Міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених

«Актуальні проблеми функціонування господарської системи України». 20 листопада 2020 року. С. 56-58.

УДК: 332.6

## АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ ДЕФІЦИТУ ПРОПОЗИЦІЇ ЗЕМЛІ ПІД ЖИТЛОВУ ЗАБУДОВУ

*Кулаков Є.В.*

*Vtanke120999@gmail.com*

*Східноукраїнський національний університет*

*імені Володимира Даля*

*Науковий керівник: к.е.н. Кривуля П.В.*

Метою розпочатого дослідження є дослідження механізмів утворення дефіциту пропозиції землі під забудову житла, – сутність такого поняття показано у [4]. Одним з перших завдань на шляху досягнення мети стає визначення наявності самої актуальності проблеми дефіциту пропозиції землі під житлове будівництво або її відсутність, умови для прояву проблеми.

На сьогоднішній день, в умовах розвитку ринкової економіки досить гостро стоїть питання про житлове будівництво, який нерідко показує темпи розвитку держави в соціальній та економічній сфері. За умов обмеженості території під забудову житла або економічної невідповідності її придбання для населення країни, виникає питання, що робити державі в цих умовах? Держава, як основний гарант в реалізації соціальних прав і свобод громадян, має забезпечувати контроль, облік і регулювання ціноутворення на ринку житлового будівництва, а також стежити за тим, щоб на ринку не виникало дефіциту пропозиції по забудові житловими спорудами, не допустити монополізацію ринку приватними або державними структурами, при цьому підтримуючи напрямок розвитку приватної конкуренції і ринкової економіки в цілому.

Будівельна галузь посідає одне з основних місць в економіці держави, вона створює основні фонди як виробничого, так і невиробничого характеру для функціонування всіх галузей національної економіки, забезпечує побутові,

соціально-культурні потреби населення, сприяє створенню великої кількості нових робочих місць та реалізації продукції інших галузей народного господарства, які споживаються в процесі здійснення основної діяльності – будівництва [6]. Однак ефективність функціонування будівельної галузі залежить від державної політики щодо її підтримки та регулювання, спрямованого на інформаційне забезпечення, створення та нормативно-правової бази оптимального податкового навантаження тощо. Така політика може впливати прямо та опосередковано через фіскальну та монетарну політику, також впливаючи на умови кредитування будівництва для різних секторів економіки, – у формуванні таких умов держава та банки можуть виступати у якості анігіляторів або едифікаторів забудови житла у сенсі, який показано у [1]. Але ж на розвиток сфери впливають ітакож багато інших чинників, які складають та впливають на функціонування виробничої структури регіону, через що виникають вузькі місця цієї структури. Та як це показано у [2, 3, 5] ці вузькі місця не просто зменшують економічний потенціал регіону, а й тим більше його зменшують, чим до більш початкових стадій переробки ресурсів належать.

На актуальність теми вказують такі чинники, як: непостійність показника забудови території житлової місцевості; зростання безпритульних в Україні, слаба поінформованість держави в цьому питанні; труднощі для студентів, молодих сімей, внутрішньо переміщених осіб та інших слабо забезпечених шарів населення в придбанні або будівництві житла; можливе штучне завищення цін на послуги із забудови житлом з боку приватних забудовників та таке інше.

Оскільки будівництво нових житлових об'єктів це є досить довгий, затратний і відносно ризиковий проект, який має позитивні соціальні та економічні риси, то можливо залучення інвесторів, як локальних, так і зарубіжних, для здійснення таких масштабних проектів. Інвестиції допоможуть скоротити сукупні витрати на будівництво для держави, а також додадуть додаткових контролерів процесу з боку інвесторів.

Методика ціноутворення будівельної продукції, що заснована на вільному конкуруванні на інвестиційно-будівельним ринку в розвинутих країнах з урахуванням реальних витрат, які несуть підрядні організації на виконання контрактів, забезпечує високу ефективність їхньої інвестиційної сфери національної економіки. Також це дозволяє будівельним організаціям досягати певного рівня рентабельності, наприклад, шляхом оптимізації ціни своєї тендерної пропозиції, через цінові переговори з постачальниками будівельних матеріалів і послуг.

Економічними причинами утворення дефіциту на ринку нерухомості може бути територіальний фактор, який передбачає вимушену конкуренцію житлових об'єктів з іншими інвестиційними інтересами держави, прикладом яких можуть служити відкриття нових торгових центрів або розвиток промислової індустрії регіону.

Ще однією причиною дефіциту пропозиції на ринку нерухомості в певному регіоні може бути державна політика, якщо вона спрямована на розосередження населення більш рівномірно за територією країни, з метою недопущення концентрації великої частини населення у найбільш густозаселеній місцевості та виникнення незаселених районів.

Механізм ціноутворення на житло безпосередньо пов'язаний з економічними причинами утворення специфічних видів дефіциту (абсолютних та відносних): житла, землі для забудови, відповідної попиту якості житла та землі. У той же час на ціноутворення житла можуть впливати: густина заселення регіону; наявність або відсутність державних пільг на заселення певної області; кількість економічних свобод в регіоні; географічне розташування регіону, яке може впливати на успіх туристичних, торгових, промислових чи інших бізнес-проектів; спеціалізація регіону за спрямованістю вироблених товарів і послуг; наявність в регіоні достатньої кількості надання правових, медичних та банківських послуг; наявність місць для проведення дозвілля, парків в регіоні та



інших факторів. Взаємодію усіх цих факторів маємо дослідити у розпочатому дослідженні.

*Список використаних джерел:*

1. Ватулин В. М., Кривуля П. В. Различение кредитор-анигилятор и кредитор-эдификаторов при оценивании экономической безопасности финансовых учреждений и локального кредитного рынка. *Перспективные вопросы мировой науки* : материалы междунар. научно-практ. конф. 17-25 декабря 2013 г. София: Бялгород-БГ ООД, 2013. С. 43-45.

2. Кривуля П. В. О соотношении величин производственной мощности и экономического потенциала регионального кластера и составляющих его предприятий. *Технологія-2020* : XXIII матеріали міжн. наук.-техн. конф., Сєверодонецьк: Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2020. С. 239-241.

3. Кривуля П. В. Сходства и различия в ошибках синтеза систем показателей: СП-зевгма, СП-силлепс, СП-апокойну, СП-анаколуф. *Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля*. 2013. № 16 (205). С. 216-223.

4. Кулаков Є. В. Deficit of Accessible House Land – Дефіцит землі для житлової забудови. *Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі*: матеріали IV всеукр. наук.-практ. конф. ЗВО та молодих вчених. Сєверодонецьк : СНУ ім. В. Даля, 2020. С. 150-152.

5. Паничок М. Ю., Кривуля П. В. Пристосовність різних підходів щодо інтерпретування категорій «ефект» та «ефективність» для вирішення завдань оцінювання використання економічного потенціалу регіону. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 3 (57). С. 10-20.

6. Шутенко Л. М. Будівельна галузь як об'єкт державного регулювання. *Синергетичні аспекти формування економічних параметрів будівельних структур в умовах ринку* : матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. / Харків. обл. держ. адм., Харків. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків: ХНАМГ, 2011. С. 5–6.

УДК: 339.5

## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

*Родная А.Є.*

*annarodnaya000@gmail.com*

*Черкаський державний бізнес-коледж*

*Науковий керівник: викладач Данилевська Л.С.*

Економіка України глибоко інтегрована до системи міжнародного поділу праці, тому стан зовнішньої торгівлі має дуже важливе значення для економічного розвитку нашої держави. Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в агропромисловому і енергетичному комплексах країни, але використовується він недостатньо та неефективно. Проблема активізації зовнішньої торгівлі є досить актуальною для України та потребує глибокого аналізу і пошуку шляхів її вирішення. Метою даного дослідження є оцінка сучасного стану зовнішньої торгівлі та пошук причин, які негативно впливають на зовнішньоторговельний оборот України.

В Україні за останні роки динаміка та структура експортно-імпортних операцій постійно змінюється (рис.1).

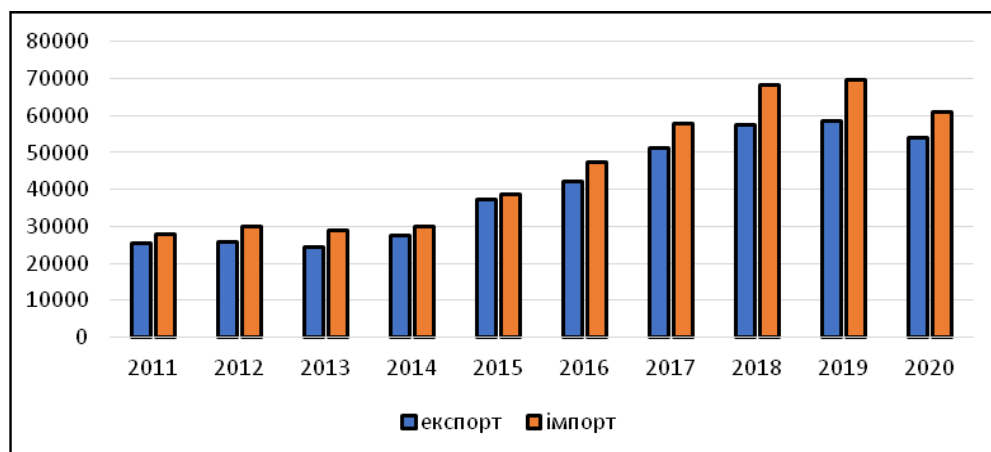


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту України у 2011-2020 рр., млн. дол. [1]

До 2019 року зовнішньоторговельний оборот України постійно зростав.

Але у 2020 році він помітно зменшився. Значно скоротився імпорт - на 8442,0 млн. дол. США, або 12,5% порівняно з 2019 роком. Експорт зменшився на 5008,3 млн. дол., або на 7,8%. У 2020 році позитивним було скорочення негативного сальдо зовнішньої торгівлі на 3689,1 млн.дол. відносно попереднього року [2].

Динаміку обсягів експорту та імпорту в розрізі товарів та послуг за 2019-2020 роки наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Зовнішньоторговельний баланс України у 2019-2020 рр., млн.дол. США [3]

	Експорт		Імпорт		Сальдо	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Товари	50054,6	49212,9	60800,2	54091,3	-10745,6	-4878,4
Послуги	15628,9	11167,1	6942,2	5209,2	+8686,7	+5957,9
Усього	64050,3	59042,0	67739,4	59297,5	-3689,1	-255,5

У 2020 р. експорт товарів знизився на 1,7% порівняно з 2019 р. і становив 49212,9 млн. дол. США. Значно зменшився експорт послуг - на 28,5% і склав 11167,1 млн. дол.

Протягом 2020 року Україна експортувала товарів і послуг у 228 країн світу. Частка товарів становила 83,4%, послуг – 16,6% від загального обсягу експорту. Основними торговельними партнерами нашої держави в експорті товарів у 2020 році були: країни ЄС (37,8% експорту товарів), Китай (14,5%), Російська Федерація (5,5%). Країна до якої Україна у 2020 році найбільше наростила обсяги експорту товарів - це Китай (+3519,6 млн. дол.) [4]

У 2020 році Україна найбільше експортувала такі товари: зернові - 9,4 млрд. дол., чорні метали - 7,7 млрд. дол., жири та олії тваринного або рослинного походження - 5,8 млрд. дол. США. У 2020 році збільшився експорт таких груп товарів: мінеральні продукти (+9,6%), промислові товари (+4,1%), продукція АПК та харчової промисловості (+0,2%), продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості (+1,9%). Значно зменшились обсяги експорту продукції

металургійного комплексу (- 11,9%), машинобудування (-2,2%), легкої промисловості (- 9,0%). [5]

Найбільшу кількість товарів у 2020 році експортували Дніпропетровська (15,4%), Донецька (8,0%), Запорізька (5,9%), Полтавська (4,7%), Львівська (4,7%) області та м. Київ (25,3%) [2]

Обсяг експорту послуг у 2020 році скоротився 4461,8 млн. грн. або на 28,5% порівняно з 2019 роком. Найбільшу питому вагу від усіх наданих послуг іншим країнам світу займали транспортні послуги (43,7%), а найменшу - послуги, що пов'язані з фінансовою діяльністю (0,9%). Найбільш експортовано послуг до країн ЄС, на які припадає 38,1% їх загальної вартості. Харківській, Львівській, Одеській області та м. Києву належать найбільші частки наданих послуг іншим країнам, які становлять відповідно 3,5%, 3,5%, 7% та 36,5%.

У 2020 році значно зменшився імпорт товарів на 6708,9 млн. дол. або 11,0% у порівнянні з попереднім роком. Частка імпорту товарів становила 91,2%, послуг - 8,8%.

У загальному обсязі імпорту найбільшу частку займали: продукція машинобудування (34,3%), продукція хімічної промисловості (19,9%), мінеральні продукти (15,5%), продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості (12,0%), продукція металургійного комплексу ( 5,8%). [5]

Найбільше імпортували товарів Дніпропетровська (8,6%), Київська (7,7%), Львівська (6,4%), Одеська (4,0%), Харківська (3,3%) області та м. Київ (42,5%). Імпорт товарів найбільше здійснювався з Китаю, Німеччини, Російської федерації, Польщі та США. [4]

Імпорт послуг у 2020 році знизився на багато більше, ніж їх експорт – на 25%, що у грошовому вимірі становить 1733 млн. дол. Найбільшу частку імпортованих послуг в Україну займають транспортні послуги (19,5%). Більше половини послуг надійшло з країн ЄС – 53,7%. [2]

Отже, факторами, які негативно вплинули на зовнішню торгівлю України та

зумовили зниження обсягів експорту та імпорту у 2020 році були:

- світова пандемія COVID-19, яка спричинила значні зміни у діяльності більшості держав, торговельних партнерів через впроваджені санітарно-епідеміологічні заходи та встановлені обмеження щодо пересування громадян, умов їх трудової діяльності, введення дистанційних форми праці, освіти та ін.;

- зниження рівня ділової активності багатьох промислових підприємств та зменшення обсягів їх виробництва в тих країнах, де вживалися жорсткі заходи для запобігання розповсюдженню COVID-19. А це, в свою чергу, призвело до глобального скорочення попиту, що спричинило значне зниження цін на товари на світових ринках;

- продовження торговельної агресії Російської Федерації, зокрема через встановлення ембарго та інші обмеження щодо поставки вітчизняних товарів на російський ринок, заборону транзиту українських товарів до третіх країн її територією та ін.;

-військова агресія Росії проти нашої держави;

- внутрішні перепони розвитку зовнішньоторговельної діяльності України, які пов'язані з процедурою відшкодуванням ПДВ, проблемами митного та податкового регулювання.

*Список використаних джерел:*

1. Експорт та імпорт України. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/> (дата звернення 24.03.2021)

2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2020 році. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. URL: <https://www.me.gov.ua/documents/detail?lang=uk-ua&id=76438c62-5e54-4931-ad98-7fe59d004a2a&title=zovnishniatorgiviukrainitovaramitaposlugamiu2020-rotsi> (дата звернення 24.03.21)

3. Зовнішньоторговельний баланс України у 2020 році. Експрес-випуск. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 24.03.21)

4. Географічна структура зовнішньої торгівлі України у 2020 році. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 24.03.21)

5. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2020 році. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 24.03.21)

УДК 330.601

**STATE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE AND  
FEATURES OF INTRODUCTION OF NEW FORMS OF INNOVATIVE  
DEVELOPMENT**

*Drozdyna A.*

*nastyadrozdina21@gmail.com*

*Odesa I.I.Mechnikov National University*

*Research supervisor: Cand. Sc. (Economics), Assoc. Prof. S. Nikola*

*Language adviser: Ph.in Philology, Assoc. Prof. T. Karavayeva*

Science and technology achievements determine not only the dynamics of economic growth, but also the level of the state competitiveness in the world community. In the developed countries the tendency of development of high-tech goods and services has been growing from year to year. It cannot be said that this process is not observed in Ukraine at all, but its growth is slowing down. Despite the great availability of scientific and intellectual potential, our country does not worsen its indicators in the field of innovation, but does not increase them. Throughout the period of independence, Ukraine has failed to build an efficient economy based on knowledge, discovery and innovation. In general, this was due to inefficient and

unreasonable actions of the authorities and due to non-implemented measures on innovation policy.

Evidence of low interest in the field of innovation can be the number and financial indicators of innovation projects and research centers for their development. In 2018 only 16 innovative projects were registered, technology parks were not functioning and only 40 percent of science parks implemented their projects. Today in Ukraine there are 40 industrial parks, 26 science parks, 16 technoparks, 24 centers of innovations and technological transfers, 22 innovation centers, 24 innovative business incubators, 1 investment and technological cluster, 1 innovation and production association and other startup schools [1].

In the Global Innovation Index 2019, Ukraine took the 47th place, compared to the 43rd place in 2018 [2]. Despite the deterioration of indicators, human capital and scientific research have been identified as the prospect of growing Ukrainian competitiveness. According to the Bloomberg Innovation Development Index in 2018 [3], Ukraine was ranked as the 53rd out of more than 60 countries studied. Evaluation criteria were: labor productivity (60th place), production capacity (58th place) and the 54th place in terms of research and development expenditures in GDP. At the same time, Ukraine ranks the 28th place according to the efficiency of higher education and the 35th place in terms of patent activity. So, Ukraine has great potential for the development.

The implementation of the innovative development model of the national economy of Ukraine significantly complicates the existing structure of GDP, as the main source of foreign exchange earnings to the state budget are mining and metallurgical complex (32%), partly food and processing industries (25%), mineral products (10%), industry (8%). And the owners of these industries have not actually carried out technological modernization of industrial enterprises up to now [4]. In developed countries, GDP growth due to the introduction of new technologies is 60-90%, while in Ukraine it is less than one percent [5].

Having analyzed the sources of innovation fundings we can conclude that the

main source of funding was the own funds of enterprise while the world practice shows that borrowed funds not own ones are widely used to finance innovations.

The volume of foreign investments is declining, and the state in financing innovation development during the study period was quite passive, with state funds financed only 1-2% of innovation processes in the economy.

Unfortunately, Ukraine's share in the world market of knowledge-intensive products is about 0.3%, and the share of innovative products - less than 5% of total industrial output [6]. The main goal of the innovative type of development is to obtain the maximum economic effect from each unit of the implemented and converted into a product of the invention and idea. It can be argued that at present there is no state innovation policy in Ukraine. The key problems in the formation and implementation of state innovation policy in Ukraine include the following [7]:

- insufficient quality of the business environment, which is manifested in unfair competition in the markets;
- the existence of financial and economic barriers, such as certification procedures, customs and tax administration;
- moderation of efforts of local authorities in creating conditions for innovation;
- irregular interaction of the B2G sector in the formation and implementation of innovation policy;
- insignificant efficiency of state aid in support of innovations.

The low level of knowledge intensity of domestic production is determined not only by the lack of funds and lack of incentives and benefits, but also by the structure of the economy. Taking into account the preservation of the existing structure of the economy, even with an increase in GDP by 3-5% per year, it is impossible to achieve its real development, because with the existing structure of the economy GDP growth of 1% requires even greater cost growth. In order to achieve the necessary positive changes in the scale and dynamics of GDP growth, it is necessary to move to an innovative model of economic restructuring.

Ukraine has a great scientific potential, has many discoveries and inventions,



developes many innovative projects in resource conservation, biotechnology, laser technology, etc. It is necessary to identify the most breakthrough areas, in which, according to the critical point of the phase transition, investment can be added minimally in resources and the transition to a new quality - an innovative profitable business that will form the infrastructure for other areas.

*References:*

1. Наукова та інноваційна діяльність. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 20.03.2021)
2. The Global Innovation Index, Cornell University. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=data-analysis>. (дата звернення 20.03.2021)
3. Bloomberg Annual Ratios 2018. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-18/germany-breaks-korea-s-six-year-streak-as-most-innovative-nation> (дата звернення 20.03.2021)
4. Рилач Н. М. Теоретичні основи формування глобальної інноваційної системи ЄС. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. №110 (2). С. 82-92. (дата звернення 21.03.2021)
5. Добрянська Н. А., Лагодієнко В. В., Торішня Л. А. Регулювання регіонального інноваційного розвитку. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. № 5. С. 263-270. (дата звернення 21.03.2021)
6. Ключник А. В. Організаційно-економічне забезпечення залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки Миколаївської області. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2008. № 1. С. 31-37. (дата звернення 21.03.2021)
7. Федулова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 1. С. 87-100. (дата звернення 21.03.2021)

УДК: 339.137

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИКА В РОЗРІЗІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*Флоренцев Р. С.*

*rflo20008@gmail.com*

*Запорізький національний університет*

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Рибалко О. М.*

Прогресивні напрямки розвитку чудової економіки і хода глобалізації, які збільшують залежність економік, помічники формування та функціонування міжнародних економічних і товарних ринків, наростили значущість проблематики міжнародної конкурентоспроможності країн, захоплених в світогосподарські процеси. Поміж генеральних проблем загальнодержавної політики надання екстра класу міжнародної конкурентоспроможності представляється одним з головних, бо ж впливає на досягнення активного економічного розвитку і підвищення якості життя населення.

Рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності складається на основі індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК, Global Competitiveness Index, GCI), який розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), заснованої на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів глобального опитування керівників компаній [1].

Виходячи з аналізу статистичних даних України [2], порівнянню з більшістю розвинутих країн можна зробити висновок, що ми не використовуємо в повному обсязі інноваційні чинники зростання. Конкурентоспроможність України до цього часу визначають традиційними галузями, які базуються на порівняльних факторних перевагах, у тому числі на дешевій робочій силі. Які в свою чергу дають змогу відкривати філіали більш відомих компаній або використання бренду.

Прогресивні напрямки розвитку економіки України не відповідають

постіндустріальному вектору. Формування новаторською налагодженості затримується через наступні випадки:

- відсутністю чіткої концепції інноваційних національних пріоритетів, цілеспрямованого, послідовного і системного управління інноваційними процесами з боку держави, незадовільним інституціональним забезпеченням інноваційних перетворень, нестабільністю та суперечливістю нормативно-правової бази інноваційної діяльності[3, с 25];

- недостатнє використання інноваційного потенціалу;
- падінням попиту на експортну продукцію;
- девальвація гривні і нестабільність фінансової системи.

Тільки 6,5 % загального обсягу реалізованої промислової продукції українських виробників мають ознаки інновацій, у той час як в ЄС цей показник сягає 60 %, в Японії – 67 %, у США – 78 %[4, с 61].

Для забезпечення підвищення конкурентоспроможності має підготувати чітку національну стратегію переваги конкурентоспроможності національної економіки України, котрий був заснований на її ресурсо науково-технічному рівню.

Як висновок, Україна регресує за більшістю показників Індексу глобальної конкурентоспроможності, що зумовлено внутрішніми і зовнішніми факторами, до яких, зокрема, належить збіг об'єктивних обставин: світова фінансова криза, політична криза органів влади, кошти витрачаємо на армію.

Конкурентоспроможність України на міжнародній арені представляє собою - просування виробництва і продуктивності багатогалузевий національної економіки, яка в свою чергу спирається на потужну технологічну, наукову і інвестиційну базу.

*Список використаних джерел:*

1. Офіційний сайт Громадської спілки "Економічний дискусійний клуб".  
Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної

конкурентоспроможності. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>

2. Офіційний сайт державної служби статистики України URL: [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua)

3. Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України. *Економіка і прогнозування*. 2006. № 2. С. 58-76.

4. Гражевская Н. Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики в глобальном постиндустриальном измерении. *Економіка України*. 2008. №9. С. 54-62.

УДК: 339.923

## СИМУЛЬТАТИВНА МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

*Натолочна М.А.*

[mariianatolochna5@gmail.com](mailto:mariianatolochna5@gmail.com)

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

Тема дослідження м'ясної промисловості України, а також показників, що її характеризують (як от виробництво, споживання, імпорт), є дуже актуальною на цей час, оскільки останніми роками прослідковується тенденція до зменшення виробництва м'яса таким чином, що вітчизняне виробництво нездатне задовольнити внутрішню потребу споживання. При цьому, Україна є однією з держав, що виробляє найбільший обсяг м'ясної продукції в Європі [1] і не втрачає своїх позицій в умовах кризи, спричиненої COVID-19 [2]. Актуальність теми підкріплюється ще й поширенням в нашій та інших країнах світу вегетеріанства та веганства.

Метою побудови симультативної моделі для м'ясної промисловості України є виявлення взаємозалежності між різними показниками, що стосуються

галузі, а також оцінка впливу кожної змінної одна на одну. Для цього потрібно оцінити відповідні параметри моделі і їхню значущість.

Симультативна модель, яка описує функціонування м'ясної промисловості України в регіональному розрізі, включає три ендогенні та чотири екзогенні змінні, модель має такий вигляд:

$$y_1 = a_{10} + a_{11}x_1 + b_{10}y_2;$$

$$y_2 = a_{20} + a_{21}x_2 + a_{23}x_3 + b_{20}y_3;$$

$$y_3 = a_{30} + a_{31}x_1 + a_{32}x_4 + b_{30}y_1,$$

де  $y_1$ , (тис. кг в рік) - споживання м'яса в певній області України за рік;  $x_1$  (млн грн) – наявний дохід населення в певній області за відповідний рік,  $y_2$  (тис. тон) – вітчизняне виробництво м'яса в певній області за 2019 рік;  $x_2$  (тис. тонн) – виробництво м'яса в певній області України в попередньому році,  $x_3$  (тис. осіб) – кількість працевлаштованих у сільськогосподарській промисловості в 2019 році,  $y_3$  (тис. дол США) – імпорт м'яса та їстівних субпродуктів;  $x_4$  – індекс споживчих цін (ціни в грудні 2019 року до грудня 2018 року), а і b – параметри моделі.

Перше рівняння описує залежність обсягу споживання м'яса в певній області України за рік ( $y_1$ , тис. кг в рік) від однієї екзогенної та однієї ендогенної змінних:  $x_1$  (млн грн) – наявний дохід населення в певній області за відповідний рік,  $y_2$  (тис. тон) – вітчизняне виробництво м'яса в певній області за 2019 рік. Очевидно, що споживання м'яса залежить від кількості виготовленого м'яса в країні (області). Щодо наявного доходу, то така змінна була вибрана зважаючи на те, що м'ясо та м'ясні продукти досить дорогі і в сукупних витратах населення на харчування займають велику частку.

Друге рівняння описує залежність обсягу виробництва м'яса в певній області за 2019 рік ( $y_2$ , тис. тонн) від двох екзогенних та однієї ендогенної змінних:  $x_2$  (тис. тонн) – виробництво м'яса в певній області України в попередньому році,  $x_3$  (тис. осіб) – кількість працевлаштованих у сільськогосподарській промисловості в 2019 році,  $y_3$  (тис. дол США) – імпорт

м'яса та їстівних субпродуктів. Минулорічне виробництво і можливість чи неможливість реалізувати такий обсяг продукції в попередньому році впливає на планування та виконання планів виробництва в наступному періоді, а також виробництво м'яса має ознаки сезонності [3]. Оскільки для виробництва м'яса необхідні різні корми, що виготовляються в більшості з продуктів сільськогосподарської промисловості, а також зважаючи на те, що м'ясна галузь належить до сільськогосподарської промисловості, припускаємо, що кількість працевлаштованих може корелювати з виробництвом. Також на виробництво в країна та областях впливає конкуренція на зовнішніх ринках, тож як ще одну змінну було вибрано обсяг імпорту м'яса та їстівних субпродуктів.

Третє рівняння описує залежність обсягу імпорту м'яса та їстівних субпродуктів ( $y_3$ , тис. дол США) від таких змінних:  $x_1$  (млн грн) – наявний дохід населення за відповідний рік,  $x_4$  – індекс споживчих цін (ціни в грудні 2019 року до грудня 2018 року), та  $y_1$  (тис. кг в рік) - обсяг споживання м'яса в певній області України за рік. Як вже зазначалося раніше, припускається, що існує залежність між споживанням м'яса (як вітчизняного, так й імпортованого) від доходу, оскільки це значна стаття витрат на харчування. Через такі ж міркування, як ще одну екзогенну змінну вибраний індекс споживчих цін.

Статистичні дані для побудови симульативної моделі м'ясної промисловості України отримано з офіційної сторінки Державної служби статистики України [4], а саме із статистичних збірників «Регіони України», «Доходи і витрати населення», «Робоча сила» за 2019 рік.

На основі цих даних за допомогою двокрокового методу найменших квадратів [5, 6] оцінені параметри  $a$  і  $b$ , так, що симульативна модель має вигляд:

$$\begin{aligned}y_1 &= 48\,671,1 + 0,44232x_1 + 35,3744y_2; \\y_2 &= -21,9987 + 1,12694x_2 + 0,13129x_3 - 0,0000431y_3; \\y_3 &= 591\,177 - 0,01681x_1 - 5\,795,35x_4 + 0,198y_1.\end{aligned}$$

Взявши до уваги статистичну значущість параметрів моделі, можна визначити можливості для покращення моделі:

- 1) додати до першого рівняння моделі ще одну чи дві екзогенні змінні;
- 2) виключити, або замінити в другому рівнянні змінну  $u_3$ ;
- 3) замінити в третьому рівнянні змінну  $x_1$ .

Застосувавши Data Analyst (Regression) і Data Analyst (Correlation), окрім іншого, отримуємо значення рівня довіри для критерія Фішера, і для всіх трьох рівнянь моделі воно є нижче 0,05, що означає, що нульова гіпотеза про нульові значення параметрів моделі є хибною, а модель - адекватна, і може використовуватися для ухвалення управлінських рішень у м'ясній галузі України та для прогнозування виробництва, споживання та імпорту м'яса на наступні періоди.

#### *Список використаних джерел*

1. Музика П.М., Минів Р.М., Гірняк К.М. Тенденції розвитку м'ясного тваринництва в контексті забезпечення продовольчої безпеки. Економіка агропромислового виробництва. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/E\\_apk\\_2017\\_7\\_4.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/E_apk_2017_7_4.pdf) [2017].
2. Kaminskyi, A. B. et al. COVID-19: crisis or new opportunities time for the agricultural sector of Ukraine. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. 2021. Vol. 628, No. 1, p. 012031. IOP Publishing.
3. Zomchak L., Umrysh, H. Modeling and forecasting of meat and eggs producing in Ukraine with seasonal ARIMA-model. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2017. 3(3), 16-27.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Зомчак Л., Негрей М. Економетричне моделювання функціонування та розвитку аграрного сектору України. Київ: Компринт. 2018. 256 с.
6. Зомчак Л. М., Волошин І. Б. Симультаивна модель інноваційного розвитку регіону. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Випуск 2. С. 854–858. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/174.pdf>.

УДК 330.3

## РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Вишнеvsька А. М.*

*vyshnevskaanastasiya188@gmail.com*

*студентка ФММ, КПП ім. Ігоря Сікорського*

*ORCID 0000-0002-3811-7189*

*Керівник: к.е.н., доцент, доц.*

*Скоробогатова Наталія Євгенівна*

Експерти Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначають під «прямими іноземними інвестиціями» інвестиції, які здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни та характерними рисами яких є те, що інвесторові належить управлінський контроль над підприємством, і вони виступають у формі акціонерного капіталу і коротко- та довготермінових міжфірмових позик [1].

В умовах глобалізації та діяльності транснаціональних корпорації країни-реципієнти борються за прямі іноземні інвестиції з країн, які є передовими у світі. Для цього вони намагаються створити привабливий інвестиційний клімат, покращуючи інфраструктуру, удосконалюючи законодавчу базу, створюючи сприятливі умови для розвитку інноваційної діяльності в країні.





Рис. 1 Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за 2000-2019 роки [2]

Для України є вкрай важливим розвиток міжнародних зв'язків та залучення іноземних інвестицій, оскільки ми займаємо лідируючі позиції щодо експорту окремих видів продукції, а саме продуктів сільського господарства та маємо потенціал у хімічній та металургійній галузях. З рис. 1 можемо бачити, що динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 2000-2019 років має нестабільну тенденцію. Максимального обсягу прямих іноземних інвестицій було досягнуто у 2008 році – 10700 млн дол. США, а найменшого в 2015 році – -369 млн дол. США. Після 2015 року надходження прямих іноземних інвестицій почало збільшуватись і у 2019 році вони становили 5833 млн дол. США. Загалом можемо спостерігати тенденцію до зростання. Причиною стрімкого зниження надходжень у 2013-2015 роках є нестабільна політична ситуація, яка виникла в країні, а саме – військові дії на сході країни, анексія певної території України, що, в свою чергу, вплинуло на інвестиційну привабливість України в цілому. Саме ця криза та низка попередніх зменшувала рейтинг України в очах країн-інвесторів.

Найефективнішою сферою, куди можна інвестувати ресурси, вважаємо науково-технічну та інноваційну. В Україні ми можемо спостерігати потенціал цих напрямів та недостатнє їх фінансування: як з боку держави, так із

залученням іноземних інвестицій. Частково таку тенденцію можна пояснити високим ступенем ризику даних об'єктів інвестування. Проте, якщо порівняти обсяги вкладень у інновації, то обсяги національних інвестицій поступаються обсягам іноземних.

На сьогоднішній день вже було прийнято низку законів та затверджено немало проектів, які мають на меті сприяння інноваційного клімату в країні. Також передбачена державна підтримка реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, зокрема, шляхом звільнення від оподаткування ввізним митом при ввезенні визначеного переліку товарів, необхідних для реалізації таких проектів, та відтермінування сплати ПДВ (до 60 днів) щодо ввезених товарів на підставі векселя (Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць») [3]. Проте цих заходів недостатньо, так як вони мають моментний, а не довготривалий ефект. Більше зусиль має бути спрямовано на розвиток інфраструктури, так як це відіграє одну із провідних ролей при виборі країни-реципієнта. Також, для залучення іноземних інвестицій було ухвалено Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні», який передбачає ряд пільг для інвесторів зі значними інвестиціями ( 20+ млн євро, 80+ робочих місць; 115+ % від середньої зарплати у галузі/регіоні) та закріплює статус держустанови, до складу якої входять інвестиційні менеджери («інвест-няні») [4].

Проте існують загрози від надмірного залучення іноземних інвестицій: це може призвести до надмірної частки підприємств з іноземним капіталом, що захищатиме інтереси інших країн; надмірний контроль українського ринку іноземними підприємствами, тощо.

Отже, залучення іноземних інвестицій необхідне майже для всіх країн має позитивний ефект – це налагоджує міжнародні зв'язки, підвищує інтеграцію країни у світову економіку та стимулює до розвитку потенційних галузей виробництва. Україні варто вжити заходів та розробляти ті проекти, які будуть

стимулювати інвестиційну діяльність, а саме у науково-технічну та інноваційні галузі. Також, необхідним є збільшення частки саме державних інвестицій від ВВП у науково-технічну галузь.

*Список використаних джерел:*

1. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011//. URL: [https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2011\\_sti\\_scoreboard-2011-en](https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2011_sti_scoreboard-2011-en)
2. World Bank Data. URL: <https://data.worldbank.org/>
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Урядовий портал. URL: [https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-rozpochav-  
implementaciyu-fundamentalnogo-zakonu-shchodo-derzhavnoyi-pidtrimki-  
investicijnih-proektiv-zi-znachnimi-investiciyami](https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-rozpochav-implementaciyu-fundamentalnogo-zakonu-shchodo-derzhavnoyi-pidtrimki-investicijnih-proektiv-zi-znachnimi-investiciyami)

УДК 336.1.07

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Ляшок Т.О.*

[liashoktetiana@gmail.com](mailto:liashoktetiana@gmail.com)

*Університет державної фіскальної служби України*

*Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Скорик М. О.*

З метою розробки ефективної системи управління розвитком соціалістичної економіки регіон також розглядається як елемент територіальної організації та складова соціальної структури людського життя. Термін "регіон" має не лише територію, а й соціально-економічну, етнічну, історичну та культурну спільність. Звичайно, розмір та характер об'єктів управління визначають деталі та методи управління, хоча багато принципів, методів та прийомів управління розвитком різних регіонів схожі.

Для міст та регіонів необхідно сформулювати найкращу стратегію

розвитку, оцінити її позитивні та негативні сторони. Якщо управління соціально-економічним розвитком регіону буде реалізоване на відповідній стратегії, то це управління буде ефективним. Значення та сутність терміна "соціально-економічний розвиток регіону" слід розглядати як складний процес одночасних змін у його економічному, соціальному, екологічному, просторовому, політичному та духовному полях, що призводить до якісних змін і, зрештою, до змін в умовах життя людини. Розвиток регіону повинен рухатись у напрямку соціального прогресу, що відображається у збільшенні соціального багатства.

З одного боку, соціально-економічний розвиток регіону є об'єктивним процесом, що відбувається під впливом історії, географії, ресурсів, населення та інших факторів. З іншого боку, це суб'єктивний процес, що здійснюється під впливом управлінських заходів державного управління. Зміст розвитку різних регіонів дуже різниться. Ця різниця пов'язана не тільки з початковим рівнем розвитку цих регіонів, але й особливостями структури та спеціалізації кожного регіону, географічним розташуванням, населенням, виробництвом та його роллю у в країні в цілому. Управління регіональним розвитком може включати такі компоненти: створення необхідних економічних, політичних, культурних і соціальних умов, що необхідні для здійснення інституціональної та структурної трансформації суспільства; ефективні шляхи використання результатів прогресу; координація процесів прийняття рішень для трансформації регіонів економіки.

Регіональне управління базується на внутрішньому розвитку територіальних економічних елементів. Концептуально управління соціально-економічним розвитком у регіоні повинно відображати загальну та складну систему, що характеризується пов'язаними соціально-економічними процесами.

Соціально-економічний розвиток регіону означає насиченість його економічними та соціальними цілями та зв'язками. Чим більше таких об'єктів існує в певній місцевості, і чим тісніший зв'язок між ними, тим він більше розвинений або освоєний. Насичена територія містить багато економічних

об'єктів (елементів у соціальній галузі, зосереджених або спрямованих підприємствами, організаціями та соціальною діяльністю), які опосередковують взаємозв'язок між конкретним набором економічних інтересів та відносинами між учасниками суспільного виробництва. Розвиток регіону безпосередньо залежить від систематичного відтворення ресурсів: робочої сили, природи, матеріалу (капіталу), організації (підприємців), інформації, науки і техніки тощо.

Весь ланцюжок показників може бути використаний як засіб вимірювання соціально-економічного розвитку регіону. До основних категорій належать такі показники, які відображають: економічні масштаби регіону; ефективність економіки регіону; стан та відтворення основних фондів у регіоні; загальна оцінка регіонального розвитку; самодостатність регіону ; рівень співпраці в регіоні; потік капіталу в районі; рівень життя населення в районі; загальна оцінка насиченості району факторами продуктивності.

Стосовно регіону як економічної системи, структуру можна розглядати як сукупність факторів продуктивності, які насправді є матеріальними носіями кожної частини системи. З точки зору системи, область є певною цілісністю взаємопов'язаних елементів, і її суть та потенціал суттєво відрізняються від суті цих елементів.

Ефективність регіональної соціально-економічної системи безпосередньо залежить від рівня продуктивності її функціональної системи. Перш за все, це пов'язано із мінливістю регіональної економічної структури, а частина кількісного співвідношення є характеристикою якості розвитку регіональної економічної системи. Потім зростає значення ресурсної складової, значення управлінських впливів, що покликані враховувати інтереси місцевої та центральної влади, беручи до уваги, насамперед, інтереси населення.

Для соціально-економічного розвитку регіону у відповідний період був сформульований і використаний "бюджет розвитку", який може: забезпечувати підтримку найважливіших напрямків розвитку на відомчому, регіональному та

місцевому рівнях; концентрувати наукові та інноваційні ресурси за певними напрямками стратегічного розвитку; покращити прозорість та ефективність використання бюджетних коштів; посилити контроль за використанням бюджетних коштів у цільовій галузі. Бюджет розвитку передбачає кошти на розширення та відтворення стратегічної діяльності на відповідних територіях. Українські економісти вважають, що основні принципи його формування тісно пов'язані з поточним бюджетом, зміною та виконанням бюджетних пріоритетів. Співвідношення поточного бюджету та бюджету розвитку має залежати від рівня соціально-економічного розвитку території та перспектив на майбутнє.

Виходячи з вищевикладеного, на сучасному етапі економічного розвитку рекомендується виділити інвестиційну функцію місцевих бюджетів. У період економічної реформи в Україні це повинно бути одним із пріоритетів, оскільки одним із головних факторів сталого регіонального економічного розвитку є технологічні інновації, а їх застосування суттєво змінить кількість та якість виробництва та споживання, а отже, і значно вплине на соціальний та економічний розвиток. Соціально-економічний розвиток базується на практиці національно-економічного районування та адміністративно-регіональної організації, що забезпечує ефективну оптимізацію співвідношення централізації та децентралізації управлінської влади та визначення відповідної влади у різних рівнях територіальних систем.

Сучасну ситуацію в Україні можна охарактеризувати, як стосунки між центральним урядом та органами місцевого самоврядування, що характеризується браком фінансових ресурсів для надання державних послуг у конкретних сферах та відсутністю рівноваги у вирішенні загальних питань щодо спроможності, що посилює проблему відносин між центром та областями. Шляхом виходу з цієї ситуації має стати розподіл повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування на законодавчому рівні. Тому це забезпечить правову базу для поступового розвитку незалежної території під керівництвом та відповідальністю місцевих органів влади.

*Список використаних джерел:*

1. Юрійчук С.М. Особливості управління соціально-економічним розвитком регіонів у сучасних умовах. Інвестиції: практика та досвід. 2011. №6. С. 52-53. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/6\\_2011/14.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2011/14.pdf) (дата звернення 24.03.2021).
2. Мироненко М. Теоретичні основи управління розвитком регіону. Державне управління та місцеве самоврядування. ДРІДУ. Дніпропетровськ. 2011. №1. С. 8. URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011\\_01\(8\)/11mmyurr.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_01(8)/11mmyurr.pdf) (дата звернення 24.03.2021).
3. Кондратенко Н. О. Особливості формування та управління соціально-економічним розвитком регіону. Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2014. № 46. С. 50-56. URL: [vestnik\\_HPI\\_2014\\_46\\_Kondratenko\\_Osoblyvosti.pdf](vestnik_HPI_2014_46_Kondratenko_Osoblyvosti.pdf)(звернення 24.03.2021).

УДК: 339.02

**ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ ОБЛАСНОГО БЮДЖЕТУ  
м. ХЕРСОН**

*Хищенко А.М.*

*alina.hishchenko@gmail.com*

*Одеський національний економічний університет  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Слатвінська М.О.*

В умовах трансформаційних процесів економічного та соціального життя України дедалі більше актуалізується питання ефективності функціонування та розвитку місцевих бюджетів, зокрема зміцнення їх фінансової самостійності. Місцевий бюджет як першочерговий фінансовий інститут займає важливе місце в системі функціонування економічної компоненти будь-якої держави. Варто звернути увагу на те, що основним інструментом здійснення реформ в контексті регіональної політики держави є саме місцеві бюджети. Водночас вони

виступають основною складовою місцевих фінансів.

Важливість місцевих фінансів підкреслюється рівнем задоволення потреб населення, розвитку регіону, фінансування публічних послуг. Проте сьогодні перед державою постає ряд фінансово-економічних проблем, які продукують негативні наслідки в процесі як формування так і витрачання коштів місцевих бюджетів, що підтверджується в працях й інших наукових дослідників [4]. Обмежений рівень фінансових ресурсів, фінансова нестабільність, невідповідність дохідної та видаткової складових у розрізі місцевих бюджетів набувають загальнодержавного значення.

Здійснення аналізу виконання місцевих бюджетів демонструє рівень їх фінансової незалежності, здатність органів місцевого самоврядування результативно та ефективно виконувати покладені на них функції та зобов'язання.

Розглянемо пріоритетні напрями фінансування галузей Херсонської області у період з 2016-2020 рр. (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка фінансування основних статей Обласного бюджету м. Херсон (без врахування трансфертів) у період 2016-2020 рр., млн. грн.

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>ВСЬОГО, у т.ч:</b>	1389,4	1828,3	6211,6	5352,0	3325,2
<b>Державне управління</b>	7,5	13,7	23,9	28,6	32,2
<b>Освіта</b>	384,8	560,8	764,3	784,6	759,7
<b>Охорона здоров'я</b>	667,2	820,7	941,1	1049,1	513,1
<b>Соціальний захист та соціальне забезпечення</b>	122,8	158,7	193,4	226,0	209,1
<b>Житлово-комунальне господарство</b>	1,6	0,5	1,9	1,1	0,9
<b>Культура і мистецтво</b>	59,8	80,2	90,4	100,5	106,0
<b>Фізична культура і спорт</b>	25,9	35,5	56,5	70,8	69,0
<b>Транспорт та транспортна інфраструктура, дорожнє господарство</b>	1,4	19,2	298,2	400,9	917,3
<b>Будівництво та регіональний розвиток</b>	23,6	28,7	159,2	120,6	225,1
<b>Інші видатки</b>	94,8	110,3	3682,7	2569,8	492,7

*Джерело: складено автором на основі [1,2]*



Дані табл. 1 вказують на тенденцію до збільшення загального рівня видатків. У загальній тенденції збільшення обсягів фінансування практично у всіх сферах, варто відмітити, що точками біфуркації виступають 2018 та 2019 роки. В 2018 році загальний рівень видатків Обласного бюджету м. Херсон сягав 6211, 6 млн. грн., а у 2019 – 5352,0 млн відповідно. Це пояснюється значним збільшенням рівня фінансування певних галузей. Так, у 2019 році порівняно з 2017 роком видатки на сферу охорони здоров'я збільшились на 228,4 млн. грн., на галузь транспорту та транспортної інфраструктури, дорожнього господарства – на 381,7 млн. грн., на сферу будівництва та регіонального розвитку – на 91,9 млн. грн. відповідно. Саме такі зміни у рівнях фінансування мали вплив на збільшення загального обсягу видаткової частини бюджету в 2018-2019 рр.

Розглянемо зміну питомої ваги видатків на пріоритетні напрями фінансування в загальному обсязі видаткової частини (рис.1).

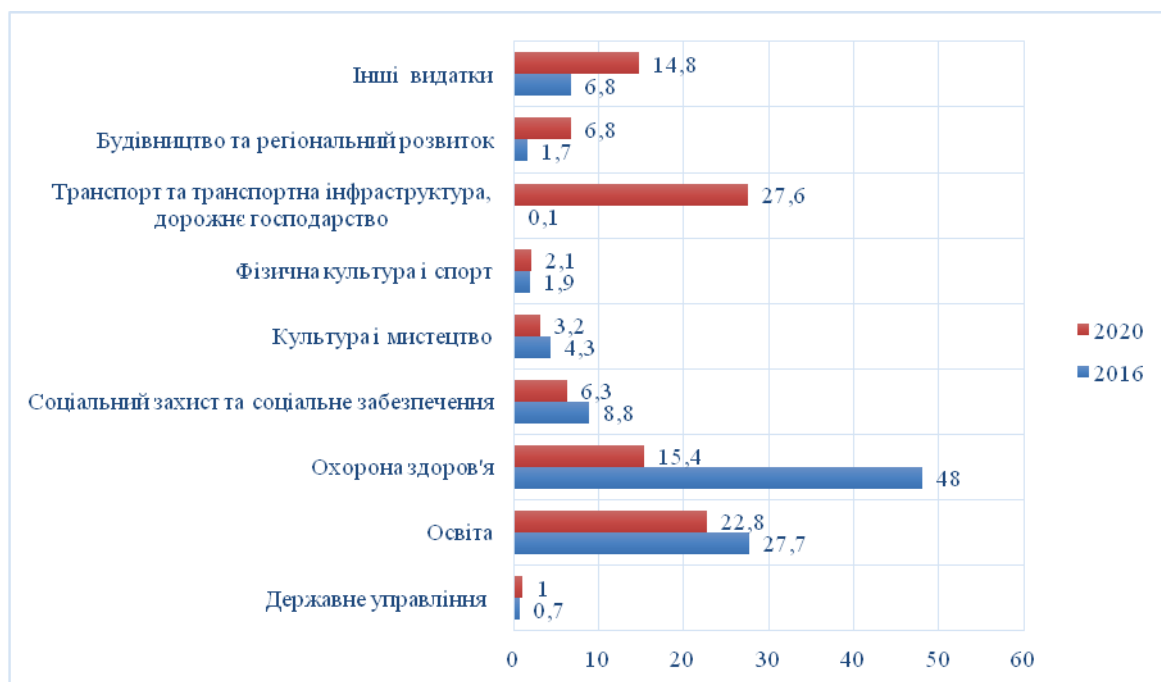


Рис.1. Питома вага основних статей видатків Обласного бюджету м. Херсон в 2016 та 2020 роках

Джерело: складено автором на основі Звіту про виконання Обласного бюджету м. Херсон [1]

Аналіз даних рис.1. дає можливість стверджувати, що пріоритетними напрямками фінансування є сфери транспорту та транспортної інфраструктури, дорожнього господарства, питома вага видатків на яку у 2020 році порівняно з

2016 збільшилась на 27,5 відсоткових пункти та сфера будівництва і регіонального розвитку – на 5,1 % відповідно. Таким чином, загальна протяжність відремонтованих доріг на Херсонщині за 2020 рік склала 128 км. Як зазначає начальник Служби автомобільних доріг у Херсонській області Микола Савченко серед пріоритетних напрямків на 2021 рік на Херсонщині є ремонт автошляхів: Мар`янське - Берислав, Р47 – Нова Каховка – Генічеськ, Т2207 – Велика Олександрівка -Високопілля, а також ремонт 9 мостів. [2]

Натомість питома вага видатків в усіх інших сферах має тенденцію до зниження, зокрема у галузі охорони здоров'я відбувся найбільший рівень зниження – на 32,6 відсоткових пунктів. Однак в умовах гострої глобальної проблеми, спричиненої спалахом пандемії COVID – 19 варто було б переглянути пріоритети в напрямках фінансування. За таких умов, є сенс збільшити обсяги фінансування на охорону здоров'я .

Таким чином, в процесі аналізу видаткової частини Обласного бюджету м. Херсон, були виявлені пріоритетні напрями фінансування галузей економічної складової, а саме сфера транспорту та транспортної інфраструктури, дорожнього господарства і будівництва та регіонального розвитку.

*Список використаних джерел:*

1. Департамент фінансів Херсонської ОДА. URL:: <https://khoda.gov.ua/departament-finansiv> (дата звернення 29.03.21)
2. Звіт про виконання Обласного бюджету м. Херсон. URL: <https://khoda.gov.ua/zvit-pro-vikonannya-oblasnogo-byudzhetu> (дата звернення 29.03.21)
3. Матеріали селекторної онлайн-наради під головуванням т.в.о.голови облдержадміністрації м. Херсон Сергія Козира. URL: <https://khoda.gov.ua/u-2020-roc%D1%96-na-hersonshhin%D1%96-v%D1%96dremontovano-u-8-raz%D1%96v-b%D1%96lshe-dor%D1%96g--n%D1%96zh-u-2019-%E2%80%93mu> (дата звернення 29.03.21)

4. Слатвінська М.О. Фіскальна політика України у сфері видатків. – URL: <https://scholar.google.com.ua/citations?user=Lawvgx0AAAAJ&hl=uk&oi=ao> (дата звернення 29.03.21)

УДК: 331.556

## МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

*Паламарчук А.Р.*

*arkdjafio@gmail.com*

*Херсонський державний університет*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Чмут А.В.*

Людський капітал, на сьогоднішній день, розглядається багатьма дослідниками, як вагомий фактор забезпечення конкурентоспроможності економіки держави в світовому ринковому середовищі. Саме це поняття можна характеризувати, як форму людської життєдіяльності, що реалізується через накопичення, передавання та творення нових знань, які забезпечують досягнення результату праці внаслідок якісного та ефективного використання матеріальних та духовних ресурсів з метою створення суспільних благ [ 1]

Від самого початку проголошення незалежності України й понині стан міграційних процесів не тільки зменшує пропозицію людського капіталу на вітчизняному ринку праці, а й знижує її якість, оскільки наші найкраще мотивовані та креативні працівники виїжджають з нашої країни. По рівню розвитку людського капіталу населення наша країна посідає невисоке 81 місце [2]. Через це наша держава втрачає великий економічний потенціал, який був би реалізований для покращення добробуту українського населення.

Враховуючи це, умовою ефективної міграційної політики держави може стати використання показників людського капіталу у формуванні своїх міграційних програм. Ми пропонуємо використовувати показники, якими можливо оцінити рівень людського капіталу мігрантів до України, що дасть

можливість розуміти вплив цього показника на загальний рівень по країні. Для цього був розроблений показник «Єдиний Претендентський Індекс» (ЄПІ). Щоб вивести формулу ЄПІ нам для початку знадобиться означити усі необхідні для його побудови коефіцієнти з економічної статистики щодо якісних показників міграції та людського капіталу.

Перша група показників — це вроджені характеристики людського капіталу такі як загальний інтелект. Найкраще їх вимірюванням займаються такі коефіцієнти як IQ та g фактор. Збір даних про інтелектуальний показник претендента можливо розділити на три фази: у першій ми беремо за основу інтелектуального коефіцієнту середній IQ по країні претендента, формалізуємо його як  $IQ_a IQ_a$ , потім беремо середній IQ по Україні, формалізуємо його як  $IQ_u IQ_u$ . У другій фазі ми беремо безпосередні ліцензовані тестування самого претендента, формалізуємо його як  $IQ_t IQ_t$ . У третій фазі ми порівнюємо результати претендента з середніми українськими результатами, якщо наявні результати тестування то використовуємо їх, за відсутності результатів тестування використовуємо середній показник по країні претендента. У випадку якщо результати претендента гірші за загальноукраїнські, то  $EPI_{iq} EPI_{iq}$  буде дорівнювати 0, і буде погіршувати якість людського капіталу. В іншому випадку ми будемо мати розподіл значень у межах одиниці.

$$EPI_{iq} = [(IQ]_t \text{ div } IQ_u) \times \frac{2 \arctan(IQ_t - IQ_u)}{\pi} \quad (1.1)$$

де  $IQ_t IQ_t$  – безпосередні ліцензовані тестування самого претендента;

$IQ_u \quad IQ_u$  – середній IQ по Україні.

Друга група показників — це набуті характеристики людського капіталу такі як рівень освіти та професійні навички. Вони усі будуть зведені до другої частини ЄПІ, яка буде мати змінну  $EPI_{acq} EPI_{acq}$ . Усі характеристики будуть мати значення в 0,2 або 0 в залежності від прямої наявності їх у претендента на імміграцію в Україну, відповідно 0,2 якщо показник наявний, 0 якщо ні. Усі ці

показники у сумі дають 1, тобто ми будемо мати розподіл значень від 0 до 1.

$$EPI_{acq} = E_p + E_s + E_h + E_{we} + E_u \quad (1.2)$$

де  $E_p$   $E_p$  – наявність початкової освіти у претендента;

$E_s$   $E_s$  – наявність середньої освіти у претендента;

$E_h$   $E_h$  – наявність професійної або вищої освіти у претендента;

$E_{we}$   $E_{we}$  – наявність досвіду роботи у претендента;

$E_u$   $E_u$  – наявність знання української мови, культури та історії у

претендента.

Третя група показників — це показники здоров'я. Нам необхідно мати базові уявлення про рівень здоров'я претендента на імміграцію в Україну, тому що це один з складових людського капіталу. Позначенням для загального показника здоров'я буде —  $EPI_z$ . Отже, давайте виведемо формулу  $EPI_z$ :

$$EPI_z = \frac{\arctan \left( \frac{Z_{kz} \times [(Z_h + 1) \times Z_l \times Z_o]}{Z_v} \right)}{\pi} \quad (1.3)$$

де  $Z_{kz}$   $Z_{kz}$  – кількість захворювань які мав претендент на протязі життя;

$Z_h$   $Z_h$  – кількість хронічних хвороб претендента;

$Z_l$   $Z_l$  – кількість лікарняних які брав претендент;

$Z_o$   $Z_o$  – кількість операцій що переніс претендент;

$Z_v$   $Z_v$  – вік претендента.

Нарешті, у заключному етапі ми можемо звести усі показники ЄПІ які ми знаходили для того щоб вивести єдину формулу для нашого зведеного коефіцієнту ЄПІ. Усього ми маємо три частини ЄПІ які ми спеціально розробляли з метою розподілу значень ЄПІ від 0 до 1, тому для того аби звести

ці показники нам буде достатньо лише знайти їх середнє арифметичне.

$$EPI = \frac{EPI_{iq} + EPI_{acq} + EPI_z}{3} \quad (1.4)$$

де  $EPI_{iq}$   $EPI_{iq}$  – коефіцієнт вроджених інтелектуальних характеристик людського капіталу претендента;

$EPI_{acq}$   $EPI_{acq}$  – коефіцієнт набутих характеристик людського капіталу претендента;

$EPI_z$   $EPI_z$  – коефіцієнт характеристик здоров'я людського капіталу претендента.

Підсумовуючи, ми можемо сказати що нами було запропоновано систему оцінки показників людського капіталу, яку при необхідності можна використовувати при формуванні міграційної політики України направленої на підвищення рівня людського капіталу за рахунок іммігрантів, або при визначені впливу якісних характеристик іммігрантів на даний показник по країні.

*Список використаних джерел:*

1. Артеменко Л. Людський капітал: наукові підходи та стан формування в Україні. Галицький економічний вісник. 2016. № 50. С.22-27 URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/50/79.pdf> (дата звернення 30.03.2020)
2. Global Competitiveness Index 2020 Rankings URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020> (дата звернення 30.03.2020)
3. Ethnic Diversity and Social Trust: A Narrative and Meta-Analytical Review URL: <https://www.annualreviews.org/doi/pdf/10.1146/annurev-polisci-052918-020708> (дата звернення 30.03.2020)

УДК: 339.923

## ОСНОВНІ ВИКЛИКИ І ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

*Дернова С. М.*

[sn\\_dernova@ukr.net](mailto:sn_dernova@ukr.net)

*Черкаський державний бізнес-коледж*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Кузнецова Н. Б.*

Економічна безпека країни є важливою складовою системи національної безпеки, яка полягає у захисті національних інтересів, виступає необхідною умовою дотримання і реалізації національних інтересів для забезпечення фінансування, прибутку та витрат.

Під “економічною безпекою держави” розуміють такий розвиток держави, що дозволяє їй вести нормальну економічну життєдіяльність та ефективно функціонувати її елементам у системі. Деякі вчені під поняттям “економічної безпеки держави” розуміють рівень безпеки національних інтересів. Тож можна констатувати, що економічна безпека держави характеризує такий стан розвитку національної економіки, що створює стабільні та науково обґрунтовані методи нейтралізації внутрішніх та зовнішніх загроз, а тому вимагає умов для стабільного національного соціально-економічного розвитку, захисту національних економічних інтересів та підвищення благополуччя населення.

Складовими економічної безпеки, згідно «Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [1] є: виробнича безпека; демографічна безпека; енергетична безпека; зовнішньоекономічна безпека; інвестиційно-інноваційна безпека; макроекономічна безпека; продовольча безпека; соціальна безпека; фінансова безпека (банківська безпека; безпека небанківського фінансового ринку; боргова безпека; бюджетна безпека; валютна безпека; грошово-кредитна безпека). Їх комплексне забезпечення є гарантом високого рівня захисту економіки.

В основі загрози економічній безпеці лежать рушійні сили, які можуть

створювати небезпеку або завдавати шкоди. Основними джерелами загроз економічній безпеці є формування певних умов і середовища, що деформують цілу систему. Ці джерела можуть бути природними, техногенними, соціальними, економічними, політичними тощо.

Відповідно до пункту 2 вказаної Стратегії, актуальними загрозами національній безпеці України в економічній сфері є наступні [2]:

- монопольно-олігархічна, низькотехнологічна та ресурсовитратна економічна модель, що виснажує економічний потенціал країни;
- відсутність чітко визначених стратегічних цілей, пріоритетних напрямів і завдань соціально-економічного, воєнно-економічного та науково-технічного розвитку України;
- поширення коронавірусної хвороби (COVID-19), що формує нові потенційні виклики та загрози;
- високий рівень “тінізації” та криміналізації національної економіки, кримінально-кланова система розподілу суспільних ресурсів;
- деформоване державне регулювання і корупційний тиск на бізнес;
- надмірна залежність національної економіки від зовнішніх ринків;
- неефективне управління державним боргом;
- зменшення добробуту домогосподарств та зростання рівня безробіття;
- активізація міграційних процесів, унаслідок бойових дій;
- руйнування економіки та систем життєзабезпечення на тимчасово окупованих територіях.

Найбільш поширеним підходом у науковій літературі до класифікації загроз економічній безпеці держави, є їх розподіл за місцем виникнення - на внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх загроз економічній безпеці держави відносяться [3]:

- низький технологічний рівень забезпечення більшості галузей, великі витрати виробництва, низька якість продукції і, як наслідок, низька



конкурентоспроможність національної економіки;

- руйнування системи відтворення виробничого потенціалу країни;

- енергетична криза;

- неефективність державного управління соціально-економічними процесами;

- недосконалість національного законодавства;

- зростання масштабів тіньової економіки;

- високий рівень монополізації економіки, посилення її сировинної спрямованості;

- низька інвестиційна активність та вкладення капіталів переважно в посередницьку та фінансову діяльність, за рахунок виробничої;

- скорочення виробничої сфери;

- низький платоспроможний споживчий попит населення;

- посилення майнового розшарування населення;

- криміналізація економіки, зростання корупції та організованої злочинності, її проникнення в базові галузі української економіки внаслідок послаблення системи державного контролю;

- недосконалість законодавства та судової системи, затримка і відставання у створенні найважливіших інститутів ринкової економіки.

Основними ж зовнішніми загрозами є [3]:

- імпортна залежність України з багатьох видів продукції, у тому числі стратегічних товарів, енергоносіїв, комплектуючих виробів для машинобудування, продовольчих товарів;

- нераціональна структура експорту;

- перебування в зародковому стані фінансової, організаційної та інформаційної інфраструктури підтримки конкурентоспроможності українського експорту;

- некерований вплив за кордон інтелектуальних і трудових ресурсів;

– недостатній експортний та валютний контроль і недосконалість митної політики;

– слабкий рівень розвитку транспортної інфраструктури зовнішньоекономічних відносин та ін.

Варто зазначити, що необхідний рівень економічної безпеки досягається шляхом реалізації єдиної державної політики, яка підтримується системою узгоджених заходів, адаптованих до внутрішніх та зовнішніх загроз. Без такої політики неможливо вийти з кризи, змусити працювати важелі управління економічною ситуацією, створити ефективні механізми соціального захисту.

Для захисту основних національних економічних інтересів та економічного суверенітету, для України важливим завданням є формування та реалізація державної проактивної політики, спрямованої як на стале нарощення конкурентоспроможності національної економіки, так і на поступове зміцнення показників економічної стійкості та невразливості національної економіки до потенційних загроз [4].

З метою підвищення рівня економічної безпеки в Україні необхідним є реалізація наступних заходів:

1. Удосконалення методологічних підходів для оцінки рівня економічної безпеки держави, стану та динаміки розвитку економіки в умовах глобалізаційних процесів та сучасних викликів.

2. Формування дієвого механізму забезпечення економічної безпеки, який має враховувати глобальний вплив на економіку зовнішніх факторів.

3. Аналіз та оцінка загроз і ризиків глобалізації та їх впливу на процеси, пов'язані з рівнем економічної безпеки.

4. Розробка стратегії розвитку та забезпечення економічної безпеки з врахуванням сучасних суспільних викликів.

5. Визначення ключових методів і способів вдосконалення системи управління економічною безпекою країни.

*Список використаних джерел*

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text>
2. Рішення Ради національної безпеки і оборони України “Про Стратегію національної безпеки України” від 14 вересня 2020 року URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392/2020?find=1&text=економ#w1\\_1](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392/2020?find=1&text=економ#w1_1).
3. Варналій З.С., Буркальцева Д. Д., Саєнко О. С. (2011) Економічна безпека України : проблеми та пріоритети зміцнення : монографія. Київ: Знання України, 299 с.
4. Стратегії економічної безпеки України від 10 березня 2021 URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-shvaliv-proekt-strategiyi-ekonomichnoyi-bezpeki-ukrayini-na-period-do-2025-roku>

УДК: 336.02

**ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ  
ДЕРЖАВНОГО ТА МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ**

*Середа А.О.*

*andrewsereda2000@ukr.net*

*Одеський національний економічний університет*

*Науковий керівник: д.е.н. Слатвінська М.О.*

В сучасних умовах економічного розвитку податкові пільги являють собою важливу складову податкового механізму. При цьому проблематичне питання виникає щодо доцільності надання податкових пільг. На перший погляд, надання пільг суб'єктам підприємництва та фізичним особам стимулюватиме їх діяльність, налагодить інноваційний та інвестиційний клімат, що в свою чергу приведе до економічного розвитку країни в цілому. З іншої сторони, політика надання податкових пільг досить часто є неефективною, що призводить до вагомих втрат в державному бюджеті. Наразі, актуальність даної проблеми гостро постала перед Україною та вимагає рішучих та своєчасних дій.

Відповідно до Податкового кодексу України (далі ПКУ), податкова пільга – повне або часткове звільнення платника податку від обов’язку щодо нарахування та сплати податку [1]. Таке звільнення можливе за наявності у платника певних особливостей, що характеризують групу платників податку, вид їхньої діяльності, об’єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснених платниками витрат.

Податкові пільги являють собою один із найбільш поширених видів державної підтримки для українських підприємств. При цьому виникає проблема нерівності між платниками. А саме, надання податкових пільг одній частині підприємств, означає повну виплату податкових зобов’язань іншими. Крім того, це накладає свій негативний відбиток на формування податкових надходжень до бюджету України. Якщо ж звернутися до дослідження Центру аналізу публічних фінансів та публічного управління можна з’ясувати, що лише в 2019 році держбюджет втратив близько 33,49 млрд. грн. через надання податкових пільг. В свою чергу втрати бюджету за останні 5 років склали близько 156,4 млрд. дол. (табл.1)

Таблиця 1

Розподіл втрат державного та місцевих бюджетів від надання податкових пільг млрд. грн. [2].

Рік	Втрати державного бюджету	Втрати місцевих бюджетів
2015	51,59	3,76
2016	24,83	5,43
2017	19,90	6,18
2018	26,55	9,19
2019	33,49	9,24

Проаналізувавши вищезазначені дані, можна сказати, що в 2015 році держбюджет недоотримав близько 51,6 млрд. грн. або 9.7% доходів бюджету. Такий показник дав сигнал уряду про необхідність згортання кількості податкових пільг. Вже в кінці 2015 року було ліквідовано останню та найбільш вагому галузеву пільгу – спеціальний податковий режим для аграрного сектору.

Результат таких рішучих дій призвів до зменшення втрат бюджету більш ніж вдвічі в 2016 році. Проте, така динаміка проіснувала недовго, і вже, починаючи з 2018 року обсяги втрат бюджетів знов починають збільшуватись.

Варто зауважити, що кожен з існуючих податків має свою частку втрат бюджету (рис. 1).

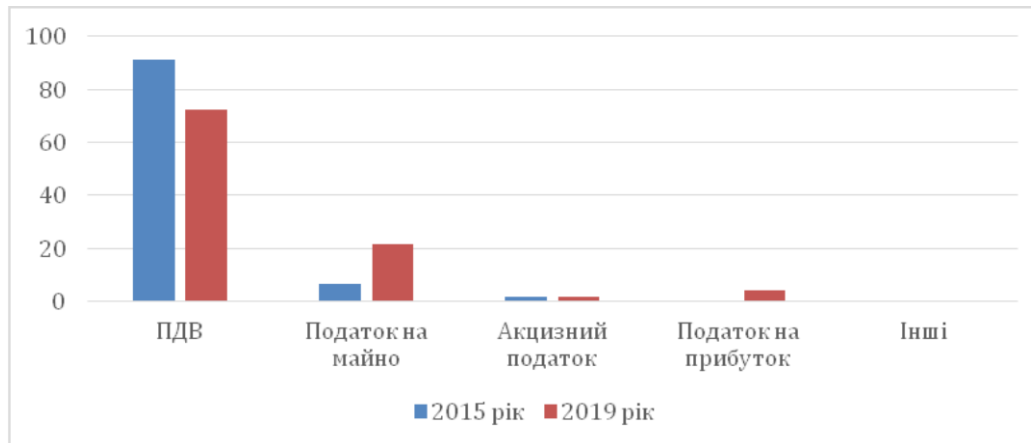


Рис. 1. Структура втрат зведеного бюджету в розрізі основних загальнодержавних податків [2]

Відповідно до даних рисунку 1, можна зробити висновок, що найбільший обсяг коштів, що залишається у підприємств через надання податкових пільг припадає на податок на додану вартість. У 2019 році пільги з цього податку спричинили втрати у розмірі близько 30.9 млрд грн або майже 74% усіх доходів зведеного бюджету. Варто зауважити, що частка пільг з ПДВ наразі зменшується і має регресивну динаміку. Другі, за обсягами втрат бюджету, є пільги, що надаються на податок на майно. За останні 5 років обсяг втрат бюджетів від таких пільг виріс майже втричі. Третіми за обсягами виступають пільги з податку на прибуток. За останні 5 років обсяги втрат бюджетів від таких пільг виріс більш ніж в 3 рази.

Отже, в результаті дослідження була виявлена необхідність уряду до проведення системних дій задля зменшення кількості надання податкових пільг, що призведе до збереження оптимальних обсягів бюджетних надходжень. Серед можливих варіантів вирішення даного питання пропонується:

- Посилення контролю збоку уряду щодо адресності та раціональності надання податкових пільг.

- Стимулювання окремих галузей економіки, що мають статус пріоритетних в державі.

- Регулярно здійснювати дослідження щодо впливу податкових пільг на розвиток галузей та підприємств.

- Дотримуватися принципу прозорості та оприлюднювати дані, щодо надання податкових пільг.

Дотримання вищевказаних пунктів призведе до оптимізації бюджетних коштів, налагодження основних економічних механізмів та, як наслідок, покращення стану України на економічній карті світу.

*Список використаних джерел:*

1. Податковий кодекс України від 02.12.2020 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2577-17>.

2. Державна фіскальна служба України. URL: <http://tax.gov.ua>.

УДК 338.48

**ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ СТАЛОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ**

***Шмулевич П.В.***

*shmulevych@gmail.com*

*ВМГО «Українська Асоціація Повітряних Зміїв»*

Сучасні закордонні дослідження з економіки туризму характеризуються єдністю думок науковців стосовно необхідності введення функціональної категорії «сталий туризм» [1–4]. Забезпечення розвитку сталого туризму здійснюється через організаційно-економічні процеси, які у сукупності і формують економіку сталого туризму. В Україні сталий розвиток економіки в цілому і туристичної галузі зокрема задекларований, але на практиці має не

системний, а точковий характер. З одного боку, євроінтеграція нашої країни зумовила початок імплементації європейських політик і практик регіоналізації. З іншого боку, значно посилилася проблема кореляції галузевого і регіонального вимірів економічного розвитку. Радянське розміщення продуктивних сил, яке у минулому забезпечувало галузево-регіональний оптимум, перестало відповідати поточному стану економічного розвитку, залишивши невирішені проблеми у сферах ЖКГ, соціальної інфраструктури, транспорту тощо. Незавершена реформа децентралізації призвела до фактичної кризи відповідальності за сталий розвиток конкретних територій. Проведене в 2020-му році «перерайонування» областей поки видається не етапом структурованої і передбачуваної реформи, а тактичним інструментом заощадження бюджетних коштів з черговим перекладанням відповідальності держави на нижчі ланки управління без забезпеченням законними, прозорими й достатніми ресурсами. Означене, на додаток до COVID-19, не посприяло сталому розвитку туризму в Україні.

Стосовно галузевого розвитку слід зазначити, що до «ковідного» 2020-го року туристична галузь України характеризувалася нерівномірністю динаміки, відсутністю тенденцій сталого розвитку та значним міжрегіональним дисбалансом. Зазначене доводиться аналізом статистичних даних щодо кількох показників за період з 2010 по 2019 рр., а також у порівнянні показників 2019-го р. до 2018-го р. Важливим показником організаційно-економічного розвитку сталого туризму на національному і регіональному рівнях є дані про кількість суб'єктів туристичної діяльності за областями України (рис. 1). Слід зазначити, що до суб'єктів туристичної діяльності Держстат відносить юридичних осіб, які провадять як ліцензовану туроператорську діяльність, так і турагентську та екскурсійну діяльність, які не підлягають ліцензуванню, а також фізичних осіб – підприємців, які здійснюють турагентську або екскурсійну діяльність [5]. Так, найбільша кількість таких суб'єктів зосереджена, як видно з рис. 1, у місті Київ. Станом на 2018 рік це близько 1100 суб'єктів. Водночас у Кіровоградській області це лише 54 суб'єкти, а наприклад, у Чернігівській області, відомій

своїми замками і палацами, – це лише 58 суб’єктів, серед яких лише один туроператор та взагалі жодного офіційно зареєстрованого екскурсійного бюро, лише приватні екскурсоводи.

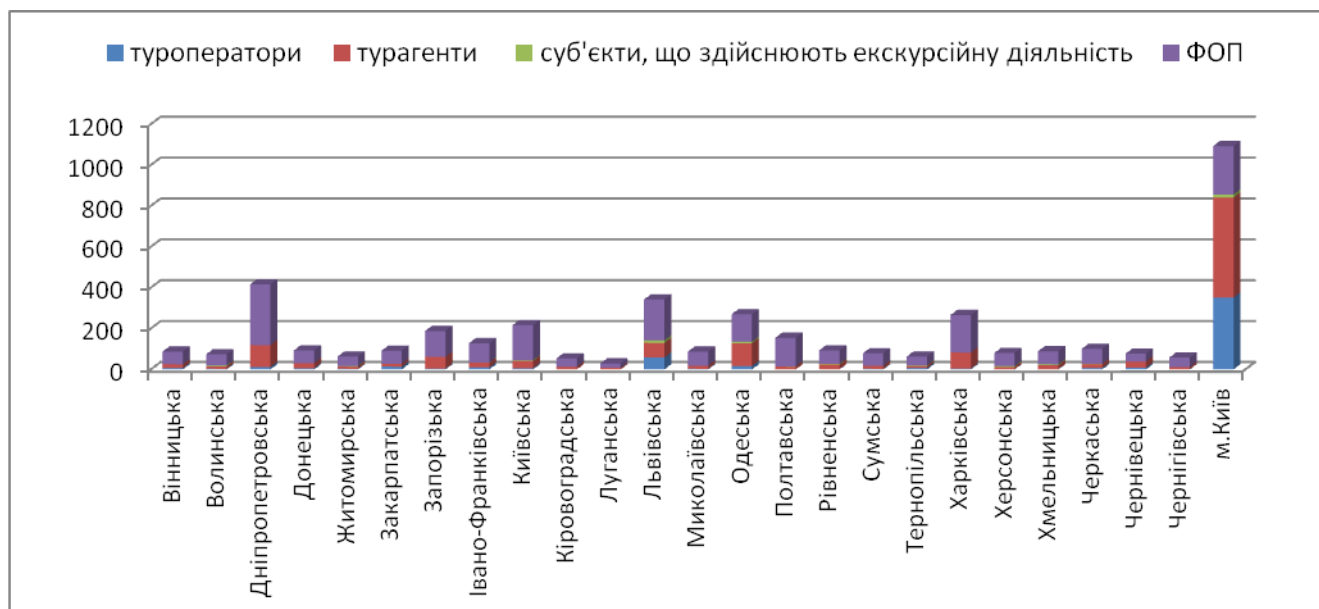


Рис. 1. Кількість суб’єктів туристичної діяльності за областями станом на 2018 р., од.  
Джерело: сформовано автором на основі [5]

Аналіз показників роботи суб’єктів туристичної діяльності у 2018–2019 рр. за регіонами свідчить, що загалом по Україні динаміка позитивна, але прослідковується вищеозначена проблема нерівномірності розвитку туризму за регіонами. Так, порівняння показників, наприклад, у Донецькій області свідчить про значне зменшення доходів суб’єктів туристичної діяльності. Водночас такі мирні області, як Кіровоградська, Сумська, Тернопільська теж показують від’ємні результати, а Київська область навпаки показує дуже великі темпи зростання [5].

Зайнятість у галузі є однією із найважливіших ознак сталості її розвитку [4]. Динаміка зайнятості у галузі туризму за регіонами також нерівномірна (рис. 2). Загалом невеликі зміни кількості штатних працівників суб’єктів туристичної діяльності суттєво впливають на відносні показники за всім регіоном, у якому в абсолютному вираженні дуже небагато працівників задіяно в галузі туризму. Як бачимо, це Луганська, Тернопільська і вже згадана Кіровоградська області.



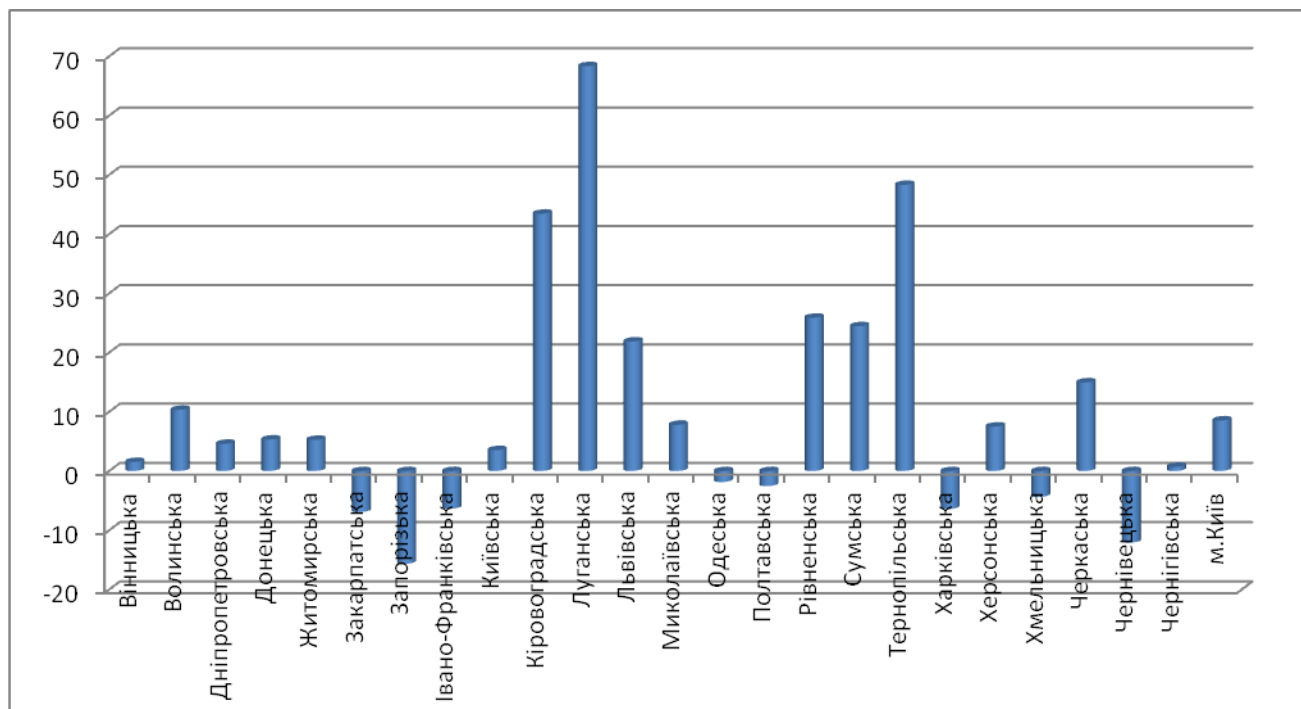


Рис. 2. Динаміка зайнятості у туристичній галузі за регіонами (2019 р. до 2018 р.), %  
*Джерело: сформовано автором на основі [5]*

Як нами вже раніше досліджувалося [6], економіка сталого туризму має активно залучати синергетичні можливості бізнес-середовища, що сприяє формуванню нових туристичних продуктів на рівні громад, регіонів та країни в цілому. З позицій синергетики, такі процеси стають особливо значимими, коли система проходить період хаосу. Вочевидь, економіка туризму в Україні як система під час поточної пандемії перебуває у фазі хаотизації, що дає їй можливість перебудувати власну організаційно-економічну структуру. Для суб'єктів туристичної діяльності це означає реінжиніринг управлінських процесів. Для готельно-ресторанного комплексу це період кризи, який сприятиме видаленню з ринку слабких економічних елементів. Безпосередньо для туристів це можливість більш свідомого відбору туристичних дестинацій для майбутнього відвідування.

Підсумовуючи зазначене, слід наголосити, що проблематика розвитку економіки сталого туризму в Україні є суттєвою. Багато аспектів підлягають подальшому науковому вирішенню. Формування економіки сталого туризму як

цілісної системи є завданням державної влади, якій ще зарано перекладати на регіони і громади повну відповідальність в цих питаннях. Стратегізація організаційно-економічного розвитку сталого туризму є дуже актуальною.

*Список використаних джерел:*

1. Hjalager A.-M. A review of innovation research in tourism. *Tourism Management*. 2010. Vol. 31. № 1. С. 1–12.
2. Le Serre D. Who Is the Senior Consumer for the Tourism Industry? *Amfiteatru Economics Journal*. 2008. № Sp. Iss. 2. С. 195–207.
3. Liu C.-R., Lin W.-R., Wang Y.-C., Chen S.-P. Sustainability indicators for festival tourism: A multi-stakeholder perspective. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*. 2019. Vol. 20. № 3. С. 296–316.
4. Shoeb-Ur-Rahman M., Simmons D.G., Shone M., Ratna N. Co-management of Capitals for Community Wellbeing and Sustainable Tourism Development: A Conceptual Framework. *Tourism Planning & Development*. 2020. Vol. 17. № 2. С. 225–236.
5. Статистичний збірник «Регіони України» 2019 у двох частинах. Державна служба статистики України. 966 с.
6. Шарко М.В., Шмулевич П.В. Использование синергии в сфере туризма. *Инфраструктура рынка*. 2017. № 11. С. 87-92.

УДК: 336.711

**БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА  
ПРОБЛЕМИ**

**Шумова О. Ю.**

*novoselova27@gmail.com*

*Херсонський національний технічний університет*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Новосьолова О. С.*

Ступінь розвитку банківського сектору є визначальною умовою для

функціонування економічної системи.

Отже, перш за все проаналізуємо кількість працюючих банків в Україні за останні 3 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість банківських установ в Україні в 2017-2019 роках, од. [1]

Показники	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	2018 від 2017 року	2019 від 2018 року
Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій	82	77	75	-5	-2
Кількість банків з іноземним капіталом	38	37	35	-1	-2
Кількість банків зі 100% іноземним капіталом	18	23	23	+5	0

Загальна кількість функціонуючих банків в Україні на кінець 2019 року становила 75 установ, що на 2 установи менше від попереднього року, та на 7 менше, ніж у 2017 році. У 2019 році відбулося приєднання АТ «Укрсоцбанк» до АТ «Альфа-банк». Для порівняння на 31.12.2013 року в Україні діяло 180 банків. Кількість банків з іноземним капіталом складала 35 установ – це на 2 менше порівняно із 2018 роком. На ринку у 2018-2019 роках діяло 23 банківські установи зі 100% іноземним капіталом. Вихід з ринку великої кількості банків з національним капіталом у 2014–2015 роках не пішов на користь створенню конкурентного середовища. Крім невмілого розпорядження активами банків і, відповідно, нанесення збитків державному бюджету, колосальний удар отримав малий та середній бізнес, особливо на регіональному рівні.

Проведемо оцінку динаміки загального розміру капіталу вітчизняної банківської системи у 2013-2019 роках (рис. 1).

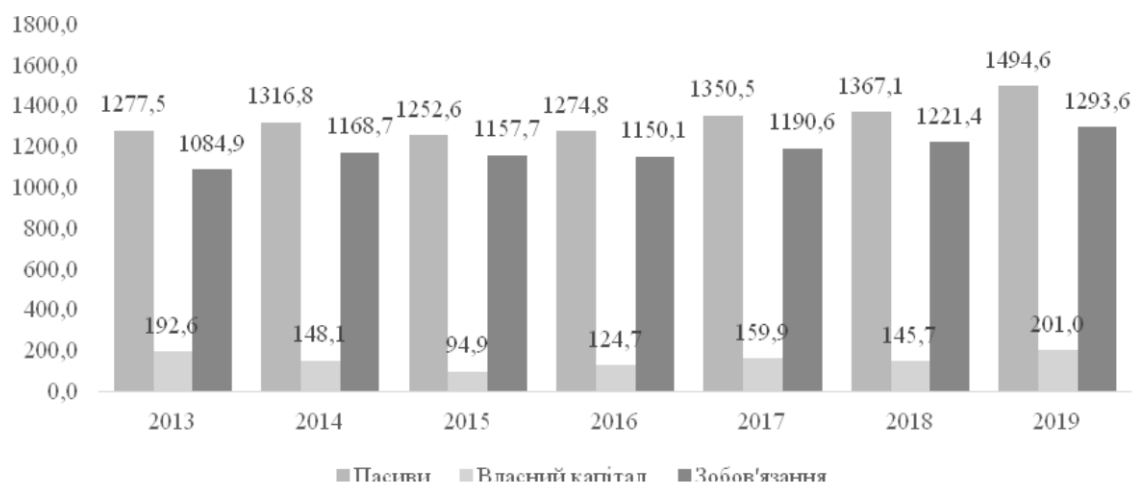


Рис. 1. Динаміка пасивів банків України у 2013-2019 роках, млрд. грн. [1]

Попри значне скорочення кількості платоспроможних банків, обсяг їх пасивів починаючи із 2016 року поступово збільшувався, у 2017 році вітчизняним банкам нарешті вдалося досягнути докризових обсягів капіталу, а у 2018-2019 роках банки продовжили гарцювати обсяги своїх ресурсів.

Варто відзначити, що у 2019 році банківські установи змогли суттєво наростити власний капітал, основною причиною цьому послужив рекордний чистий прибуток, отриманий банками у відповідному році у розмірі майже 60,0 млрд. грн. Зобов'язання банки стабільно нарощували, починаючи із 2017 року. Отже, за підсумками 2019 року загальний обсяг ресурсів банків України сягнув рекордної позначки у 1494,6 млрд. грн.

Розглянемо структуру власності банківських активів в Україні (рис. 2).

У кінці 2016 році у структурі власності активів банків України відбулися кардинальні зміни внаслідок переходу найбільшого банку країни, АТ КБ «Приватбанк», у власність держави. Відтак, частка державних банків в структурі активів банківської системи значно зросла.

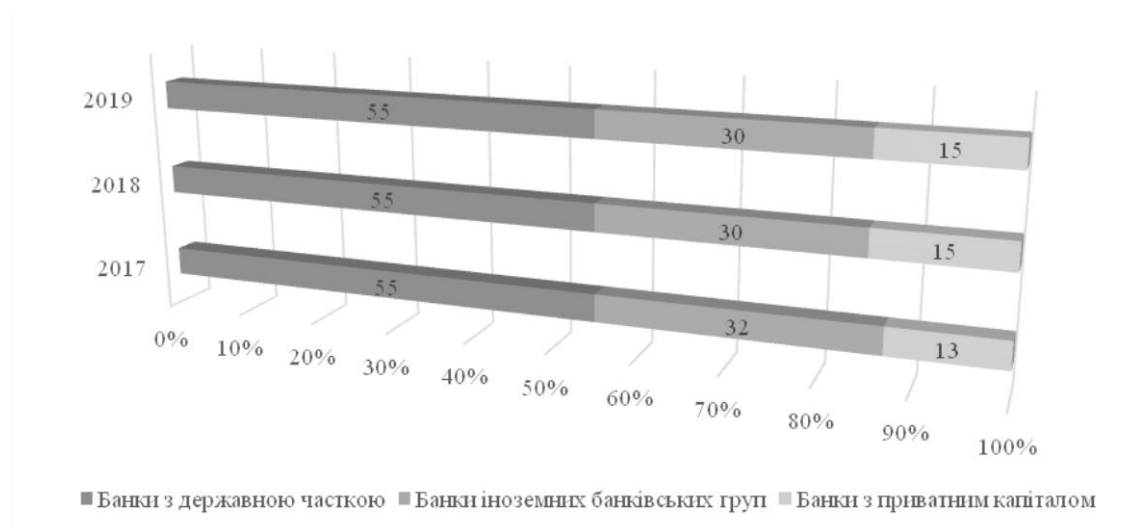


Рис. 2. Структура власності банків України за 2017-2019 роки, % [1]

Протягом 2018-2019 років змін у структурі власності активів банків не відбулося: питома вага державних банків збільшилася становила 55%, частка активів, що належать іноземним банківським групам, - 30%. На кінець 2019 року АТ КБ «Приватбанк» належало приблизно 21% усіх активів. Наразі в Україні державними банками є: АТ КБ «Приватбанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Укрексімбанк», АБ «Укргазбанк» та ПАТ «Розрахунковий центр».

На рис. 3 представлено динаміку загальних активів за групами банків.

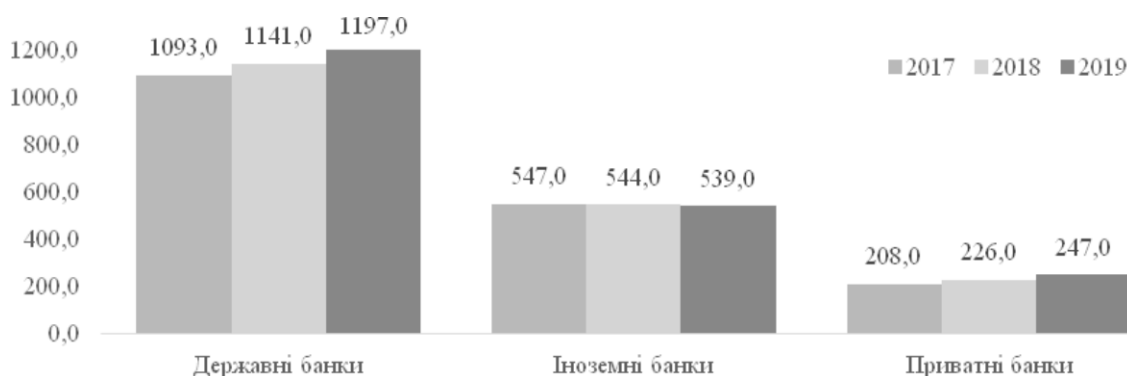


Рис. 3. Динаміка загальних активів банків України у 2017-2019 роках, млрд. грн. [1]

Таким чином усі групи банків нарощували обсяги своїх активів. Лідерами залишалися державні банки, які за 3 роки наростили свої активи на 104 млрд. грн., обсяги активів іноземних банків дещо зменшилися у аналізованому періоді

– із 547 млрд. грн. до 539 млрд. грн., а от приватні вітчизняні банки збільшили активи на 29 млрд. грн.

Динаміку зобов'язань за групами банків наведено на рис. 4.

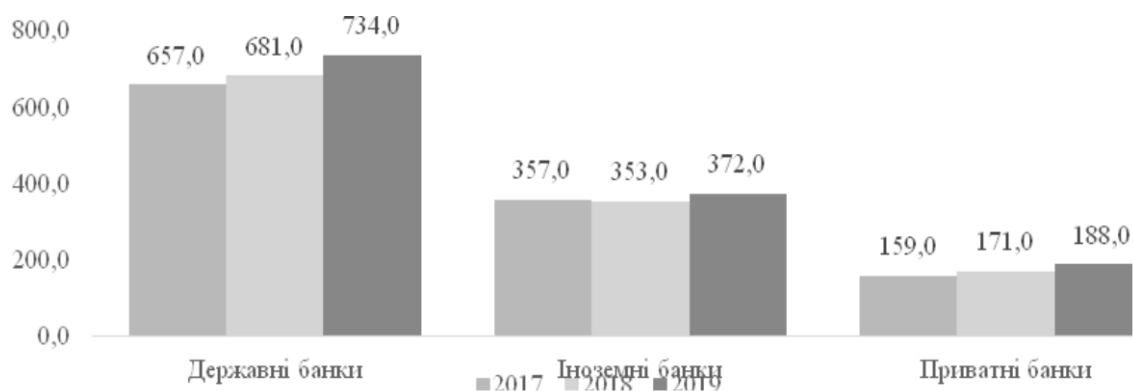


Рис. 4. Динаміка зобов'язань банків України у 2017-2019 роках, млрд. грн. [1]

Як видно з рис. 4, державні банки зберігали лідерство за обсягом зобов'язань постійно їх нарощуючи. Приріст зобов'язань в іноземних та приватних банках був значно повільнішим, а отже, вкладники більше довіряють державним банкам на вітчизняному банківському ринку.

Структура активів банків України за групами відображена у таблиці 2.

Таблиця 2

Структура загальних активів банків України за групами банків у 2017-2019 роках [1]

Групи банків	Одиниці виміру	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Державні банки	млрд. грн.	1093,0	1141,0	1197,0
	питома вага, %	59,1	59,7	60,3
Банки іноземних банківських груп	млрд. грн.	547,0	544,0	539,0
	питома вага, %	29,6	28,5	27,2
Банки з приватним капіталом	млрд. грн.	208,0	226,0	247,0
	питома вага, %	11,3	11,8	12,5
Всього по банкам	млрд. грн.	1848,0	1911,0	1983,0

За даними таблиці 2 можна зробити висновки, що майже 60% загальних активів банків припадає на державні банки.

*Список використаних джерел:*

1. Показники банківської системи України. Національний банк України.  
URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516> (дата звернення: 20.03.2021).

УДК 332.12

**МІСЦЕВІ ПОДАТКИ ТА ЗБОРИ, ЯК СКЛАДОВА ДОХОДІВ  
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

***Рибак М. О.***

*mikhaillack@gmail.com*

*Одеський національний економічний університет*

*Науковий керівник: док. екон. наук, професор Слатвінська М. О.*

Місцеві податки та збори є невід’ємною ланкою податкової системи, проте їх значення, в порівнянні з загальнодержавними податками є помітно меншими. Проте, в свою чергу, місцеві податки відіграють важливу роль в формуванні доходів місцевих бюджетів. Місцевий бюджет прийнято розглядати, як нижчу ланку бюджетної системи України, оскільки питома вага доходів місцевих бюджетів в зведеному бюджеті є порівняно нижчою ніж державного. Втім, місцеві податки та збори залишаються важливою ланкою податкової системи України, оскільки вони відіграють значну роль в забезпеченні фінансовими ресурсами місцевих бюджетів України власними фінансовими ресурсами.

Основними джерелами доходів місцевих бюджетів виступають власні доходи та закріплені за відповідними місцевими бюджетами згідно з визначеним законом порядок загальнодержавні податки, збори та інші обов’язкові платежі, що регламентовані Бюджетним кодексом. З огляду на зазначене, доцільно визначити, за рахунок чого формуються доходи місцевих бюджетів [1].

Відповідно до звітів, наданих Державною казначейською службою України за 2016 – 2020 роки, найбільшу частку серед доходів місцевих бюджетів,

займали – податкові надходження. В 2016 році частка податкових надходжень, в доходах місцевих бюджетів, становила 86,1%, в той час, як в 2020 році, цей показник збільшився до позначки 91,8%. Друге місце, в структурі доходів місцевих бюджетів, займають неподаткові надходження, проте їх частка поступово зменшується, з 12,8% в 2016 році, до 6,9% в 2020 році [2].

Оскільки доходи місцевих бюджетів в основному формуються за рахунок податкових надходжень, доцільним буде проаналізувати структуру податкових надходжень в розрізі видів податків (див. табл. 1):

Таблиця 1

Структура податкових надходжень до місцевих бюджетів

Доходи	2016		2017		2018		2019		2020	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Податок на доходи фізичних осіб	78,97	53,7	110,65	55,0	138,26	59,5	165,50	61,2	177,83	62,3
Акцизний податок	11,63	7,9	13,16	6,5	13,80	5,9	13,78	5,1	15,55	5,4
Податок на прибуток підприємства	5,88	4,0	6,48	3,2	9,30	4,0	10,23	3,8	9,78	3,4
Місцеві податки і збори	42,26	28,8	52,59	26,2	61,03	26,2	73,57	27,2	75,70	26,5
Плата за користування природними ресурсами	2,52	1,7	2,47	1,2	4,82	2,1	5,28	1,9	4,64	1,6
Інше	5,64	3,9	15,65	7,5	5,32	2,6	2,19	0,8	2,25	0,8
Всього	146,90	100,0	201,00	100,0	232,53	100,0	270,55	100,0	285,57	100,0

*Джерело: побудовано на основі [2].*

Данні таблиці 1 свідчать, що за період з 2016 по 2020 роки, кількість податкових надходжень в доходах місцевих бюджетах зросла більш ніж в 2 рази. Найбільшу частку серед податкових надходжень в 2016 – 2020 роках займав податок на доходи фізичних осіб. За досліджуваний період, загальна сума



податку, що надходила до місцевих бюджетів зросла приблизно на 99 млрд. грн. або на 125%.

Також, досить позитивна тенденція до росту спостерігається у місцевих податків та зборів. За досліджуваний період, розмір податкових надходжень зріс з 42,26 млрд. грн. в 2016 до 75,70 млрд. грн. в 2020 році, тобто на 33,44 млрд. грн. або на 79%.

Аби більш детально розкрити джерела формування місцевих податків та зборів, пропонуємо розглянути структуру місцевих податків та зборів за 2016 – 2020 роки (див. табл. 2):

Таблиця 2

Структура надходжень місцевих податків та зборів

Доходи	2016		2017		2018		2019		2020	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Податок на майно	24,98	59,2	29,05	55,2	31,27	51,2	37,99	51,6	37,44	49,4
Збір за місця для паркування	0,06	0,1	0,08	0,1	0,10	0,1	0,11	0,1	0,09	0,1
Туристичний збір	0,05	0,1	0,07	0,1	0,09	0,1	0,20	0,2	0,13	0,2
Єдиний податок	17,17	40,6	23,39	44,6	29,57	48,6	35,27	48,1	38,04	50,3
Всього	42,26	100,0	52,59	100,0	61,03	100,0	73,57	100,0	75,70	100,0

*Джерело: побудовано на основі [2].*

Виходячи з даних таблиці 2 можна зробити висновок, що місцеві податки формуються в основному за рахунок податку на майно та єдиного податку, тим часом як збір за місця для паркування та туристичний збір займають мізерну частку в даній структурі. Як податок на майно так і єдиний податок мають спільну тенденцію до зростання. Особливо це можна спостерігати в доходах отриманих від сплати єдиного податку. За п'ять років, загальна кількість надходжень від нього зросла на 20,34 млрд. грн. або більш ніж в 2 рази. Проте, незважаючи на фактичне зростання кількості надходжень від податку на майно та єдиного податку, неможливо не відмітити значні зміни в структурі

надходжень. За досліджуваний період, частка податку на майно знизилася майже на 10%, поступившись своїм місцем єдиному податку, що свідчить про часткове зниження дієвості майнового оподаткування. Велика кількість українських вчених-економістів, схильні до думки, що подібні тенденції в майновому оподаткуванні спричинені, в першу чергу, неефективністю здійснення його адміністрування [3, с. 116].

Можна зробити висновок, що незважаючи на всі існуючі проблеми в сфері місцевого оподаткування, відбулось помітне зростання кількості надходжень місцевих податків та зборів. Це свідчить про те, що самостійність бюджетів органів місцевого самоврядування помітно збільшується. Проте, неможливо не зауважити, що місцеві податки та збори досі займають невелику частину у податкових надходженнях місцевих бюджетів. Хоч ця проблема частково й нівелюється додатковими надходженнями від податку на доходи фізичних осіб, акцизного податку та різного роду бюджетних трансфертів, проте проблема неефективності існуючої системи місцевих податків та зборів досі є актуальною і потребує змін. В свою чергу, можемо поради державним та місцевим органам влади, звернути увагу на досвід економічно-розвинутих країн світу, в системі адміністрування місцевих податків та зборів, з можливістю подальшого впровадження іноземного досвіду в Україні.

*Список використаних джерел:*

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2014. № 37-38. Ст. 2004.
2. Звітність Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 26.03.2021).
3. Баранова В. Г., Слатвінська М. О. Дієвість майнового оподаткування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. Одеса, 2018. Вип. 26(2). С. 113-116.

УДК 336.71:347.736 (477)

## ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА ПРОБЛЕМНОГО БАНКУ

*Балактіонова Д.О.*

*daryak246@gmail.ru*

*Хмельницький національний університет*

*Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Ларіонова К.Л.*

З огляду на сучасне економічне становище України питання банкрутства в банківській системі є досить актуальним, так як далеко не всі банківські установи можуть підтримувати нормальну діяльність в кризових умовах і утримувати свою ліквідність та платоспроможність на достатньому рівні. Та фінансові проблеми кожного окремого банку, а тим більше його ліквідація призводять до різко негативних наслідків для економіки та знижують довіру населення до банківського сектора в цілому. Отож фінансове оздоровлення, в більшості випадків, є кращим виходом аніж ліквідація банківської установи, особливо коли мова йде про великий системний банк.

Управління проблемною заборгованістю в банках має здійснюватись на превентивному рівні та на рівні безпосереднього управління проблемними кредитами. Превентивні заходи в банку повинні здійснюватись постійно, їхньою метою є своєчасне виявлення проблемних кредитів та кредитів, які потенційно можуть стати проблемними. При умові виявлення проблемної заборгованості банківська установа має обрати оптимальний метод управління проблемним кредитом. Під методами управління проблемною заборгованістю ми розуміємо сукупність засобів та інструментів, які спрямовані на відновлення платоспроможності позичальника або на покриття збитків банку від кредитної операції.

Методи управління проблемними кредитами ми можемо згрупувати у зовнішні та внутрішні методи. Всі методи мають переваги та недоліки (таблиця

1), які мають враховуватись банком при обранні конкретного методу.

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів управління проблемною заборгованістю

Методи		Переваги	Недоліки
1		2	3
Внутрішні	Реабілітація заборгованості	Можливість продовження співпраці з клієнтом-позичальником; Повернення заборгованості в повному обсязі	Погіршення якості кредитного портфеля; ускладнення системи управління активами; Трудові та часові витрати
	Ліквідація заборгованості	Звільнення балансу від проблемної заборгованості; Зменшення витрат на формування резервів	Додаткові фінансові витрати; Можливий негативний вплив на репутацію
Зовнішні	Передача проблемної заборгованості в управління третій особі (колекторській компанії)	За рахунок повернення кредитів присутнє незначне поліпшення ліквідності; немає потреби збільшувати штат працівників банку.	Проблемні кредити залишаються на балансі банку та продовжують відображатися у фінансовій звітності; Витрати на оплату послуг колекторської компанії
	Сек'юритизація активів	Покращується структура балансу та збільшується ліквідність	Витрати на переведення заборгованості в цінні папери та на їх розміщення
	Продаж проблемної заборгованості непов'язаним фінансовим компаніям у вигляді факторингових операцій	Поліпшується структура кредитного портфелю; Звільняються резервні кошти банку; Зменшення операційних витрат (за рахунок витрат на обслуговування проблемного кредиту); Збільшення ліквідності	Неповне відшкодування проблемної заборгованості (за рахунок оплати послуг факторингової компанії); Неправомірність продажу проблемної заборгованості фізичних осіб факторинговій компанії
	Продаж проблемних активів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу	Оптимізація структури балансу; Звільняються резервні кошти; Зменшується тиск на регулятивний капітал	Ліквідність не збільшується; Значні втрати при продажі проблемної заборгованості.

Джерело: систематизовано на основі [2; 3]

В Україні немає відповідного закону, який врегулював би всі питання, що пов'язані з банкрутством саме банків, а діє лише Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», який

стосується всіх підприємств, установ, організацій. Тому тут варто було б запозичити досвід багатьох розвинутих країн, в яких є відповідні окремі закони. Крім того, необхідність спеціального законодавства про банкрутство кредитних установ обумовлена ще й специфікою їх діяльності.

Банки як фінансові посередники залучають чужі грошові кошти і розміщують їх з ціллю отримання прибутку в інших осіб. За великої кількості кредиторів і боржників банку вкрай важко терміново консолідувати ліквідні активи для погашення заборгованості, яка виникла перед кредиторами. Внаслідок цього процес погіршенні фінансового стану кредитної установи, якщо він розпочався, протікає значно швидше, ніж у промислових або торгових підприємств, і практично невідворотний [1].

На нашу думку, основними факторами що призводять банкрутства банківських установ на даному етапі розвитку української економіки є: негативний стан ринкової кон'юнктури; значний різкий відтік коштів з банківської системи ( через зняття депозитів населенням), підвищення недовіри населення до банківських установ в цілому; некоректні управлінські дії в кризових умовах; надмірна ризиковість операцій, що проводить банк; рейдерські атаки, направлені на подальшу ліквідацію банку; розкриття інсайдерської інформації; недотримання державних нормативів; дефіцит якісних позичальників; обман контролюючих служб щодо реальної ситуації в банківській установі, задля проведення спекуляцій.

Для ефективної роботи банківських установ необхідно постійне визначення й прогнозування стану ринку банківських послуг, всебічне планування банківської діяльності й оперативне управління фінансовими ресурсами банку. Процес планування повинен передбачати розробку бізнес-плану банку, який є основою управління як окремими видами діяльності і банківськими продуктами, так і банком в цілому [3].

На нашу думку, задля запобігання банкрутства та фінансової кризи корисними є наступні дії: створення ефективної системи ризик-менеджменту,

яка б вчасно виявляла та мінімізувала ризики; постійний нагляд та контроль за власним фінансовим станом; корегування кредитної та депозитної політики зі зміною ринкових умов; жорсткі вимоги до позичальників та застави; розширення пакету послуг та залучення нових, нестандартних пропозицій для збільшення дохідності; постійне залучення клієнтів, широке застосування нецінових методів для їх приваблення; дотримання законодавчих вимог та нормативів; контроль над діяльністю працівників, задля недопущення зловживань та умисних дестабілізуючих дій; пошук нових інвестиційних можливостей, задля поглиблення диверсифікації джерел доходів; залучення сторонніх, незалежних спеціалістів для оцінки існуючого стану та прибуткової можливості нових проектів за необхідності (консалтингових компаній, аудиторів та ін.); активна робота з проблемними кредитами, застосування різних методів відновлення платоспроможності по ним (як реабілітаційних, так і ліквідаційних); покращення якості кредитного портфеля; мінімізація використання цінових методів для залучення коштів.

Отже, якісний та ефективний менеджмент, постійний контроль та корегування планів відносно до кон'юнктури ринку дасть банкам здатність підтримувати власну ліквідність та платоспроможність на адекватному рівні.

*Список використаних джерел:*

1. Кашка І. С. Банкрутство та фінансове оздоровлення банків URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. Сорокіна А. О. Банкрутство комерційних банків України: причини виникнення та шляхи запобігання URL: <http://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/EUPMG/2010/EUPMG110/Sorokina.pdf>
3. Євенко Т. І. Банкрутство комерційних банків: причини виникнення та шляхи запобігання URL: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21)

УДК 336.02

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ МАЙНОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ: УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

*Пономарьова В.С.*

*vponomaryova22@gmail.com*

*Одеський національний економічний університет*

*Науковий керівник: д.е.н, професор Слатвінська М.О.*

Перспективним та вагомим джерелом наповнення дохідної частини місцевих бюджетів виступає оподаткування майна, основним видом якого є податок на нерухоме майно, який існує майже в 130 країнах світу. Саме система майнового оподаткування в Україні останнім часом змінюється і механізм адміністрування податків є недосконалим.

Висвітлення досвіду функціонування податку на нерухоме майно в Україні, інших державах та аналіз проблем майнового оподаткування здійснено у працях науковців, таких як: Бабій К., Гостева О., Слатвінська М. та у багатьох інших, які зробили значний внесок у розкриття специфіки оподаткування майна в різних за соціально-економічним розвитком країнах. Незважаючи на те, що є багато публікацій на тему проблематики майнового оподаткування, однак все ж таки це питання залишається на часі.

Систему майнового оподаткування формує сукупність тих податків, які безпосередньо пов'язані з рухомим чи нерухомим майном та його наявністю. Проведена реформа в Україні у 2015 році внесла зміни у майнове оподаткування, консолідуючи три податки, а саме: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, плату за землю та транспортний податок. На нормативно-законодавчому рівні система майнового оподаткування має численні неврегульовані питання про що свідчать

Розглянемо та проаналізуємо динаміку надходжень майнових податків до Зведеного бюджету України протягом 2016-2019 років.

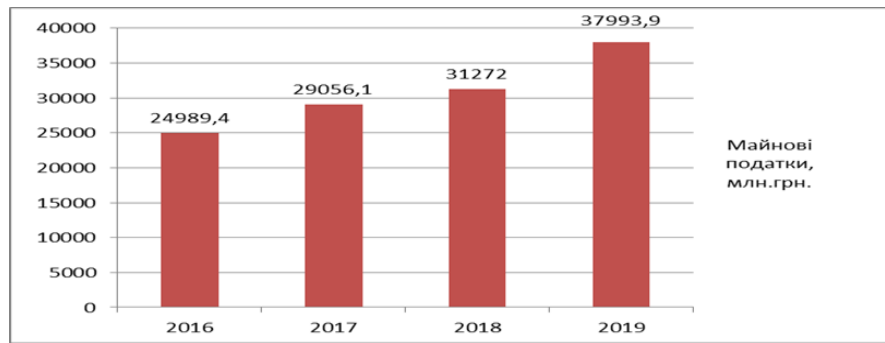


Рис. 1. Динаміка надходження майнових податків до Зведеного бюджету України у 2016-2019 рр., млн. грн.

*Джерело: побудовано автором на основі даних [4]*

Наведені дані свідчать про тенденцію до зростання надходжень податку на майно. Попри позитивну динаміку, існують певні проблеми, серед яких необхідно виділити саме такі: при розрахунку податку на майно в Україні не враховується територіальне розташування нерухомості та й у механізм розрахунку не закладена ринкова вартість; низька питома вага нерухомого податку в доходах бюджету. Якщо у розвинених країнах податок на нерухоме майно є джерелом доходів місцевих бюджетів та вагомим важелем реалізації принципу соціальної справедливості, то на жаль, в нашій країні цей податок не виконує ці функції досконало. Може виникнути ситуація, коли державні витрати на адміністрування податку на нерухомість будуть перевищувати його надходження до бюджету. Питома вага майнових податків у податкових надходженнях становить для країн ЄС у середньому 5,4-5,6%, у той час як в Україні у 2019 році цей показник не перевищував 3,7%. Щодо транспортного податку можна зазначити, що він за останні роки демонструє нестійку тенденцію і особливо не впливає на економічне становище в країні, адже тепер об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, випуск яких не більше 5 років та середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати. Розглядаючи справляння земельного податку в Україні, можна констатувати, що головними проблемами постають саме: відсутність в базі



даних достовірної інформації щодо землекористувачів та власників земельних ділянок, неотримання надходження від податку через уникнення необхідної реєстрації платником, значна частка ділянок землі на яких багатоквартирні будинки є незареєстрованими, великий масштаб пільг з цього податку, а також незаконне та не за цільовим призначенням використання ділянок [1, с.122].

Важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів у Німеччині є поземельний податок, який сплачують власники нерухомості. Згідно з Законом ФРН «Про поземельний податок» об'єктами цього податку стають земельні ділянки в сільському та лісовому господарствах і земельні ділянки під забудову. Податком обкладається безпосередньо ділянка, на якій знаходиться об'єкт, та стягується він з вартості майна [2, с.137]. Питома вага майнових податків у податкових доходах місцевих бюджетів Німеччини становить не високу частку, а лише 14,2%. Оподаткуванню податком на майно підлягає: майно підприємств сільського і лісового господарства; нерухоме майно юридичних і фізичних осіб; виробниче майно компаній та окремі види особистого майна. Оподатковується майно за мінусом сум заборгованості, зобов'язань по соціальних платежах тощо. База оподаткування і ставки податку в Німеччині залежать від призначення та ринкової вартості об'єкта нерухомості. Німеччина - це країна-член Євросоюзу з самим низьким податком на нерухомість. Фіксований базовий податок становить 0,35% від оціночної вартості об'єкта. До нього також додається муніципальний коефіцієнт, що збільшує податок від 0,98% до 2,84%. Однак на старі споруди податок списується. Таким чином, ставка податку на німецьку нерухомість залежить від 3 факторів: вартість об'єкта, його розташування і вік. Сума, яка не оподатковується, дорівнює 120 тис. євро — для фізичних осіб, 20 тис. євро — для юридичних. У Берліні мешканець (власник або орендар) квартири з однією спальнею платить приблизно від 200 до 500 євро на рік. Одна з проблем майнового оподаткування – переоцінка вартості об'єктів обов'язкового платежу проводиться кожні три роки, що є досить трудомісткою та затратною процедурою [3, с.81]. Пільги у вигляді зниженої ставки є лише для

майна в таких галузях як сільському та лісовому господарстві.

Також варто відмітити, що у деяких країнах податок на нерухомість складає 100% податкових надходжень, а саме - місцеві бюджети Австралії та Великобританії, до 100% – Канади, Ірландії та Греції, біля 50-70% – Франції, США, Нідерландів. Більш того, в наукових колах стверджують, що «податки на майно є найменш шкідливими для економічного зростання» [5, с.113] і це ж доводить зарубіжний досвід майнового оподаткування.

Таким чином, задля подальшого розвитку майнового оподаткування в Україні особливо актуальним є вивчення й ефективного використання досвіду зарубіжних країн як у проблематиці, так і позитивних моментах, адже у більшості з них податки на нерухомість надходять до дохідної частини місцевих бюджетів та мають високу питому вагу у їх формуванні.

*Список використаних джерел:*

1. Бабій К. Основні проблеми та шляхи удосконалення механізму справляння земельного податку. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті : національна візія та виклики в глобалізації : зб. тез доп. XII Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених (Тернопіль, 26-27 берез. 2015 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2015. С. 122-123.

2. Гостєва О.Ю. Місцеві податки в зарубіжних країнах: досвід та напрями застосування в Україні. *Економіка та право*. 2016. № 3 (45). С.134-139.

3. Гостєва О.Ю. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як можливість поповнення місцевих бюджетів. *Економіка та право*. 2015. № 2 (41). С.79-84.

4. Статистичний збірник. *Міністерство фінансів України*: офіц. веб-сайт. URL: <https://mof.gov.ua> (дата звернення: 25.03.2021).

5. Слатвінська М. О., Баранова В. Г. Дієвість майнового оподаткування в Україні. *Економічний науково-практичний журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2018. Випуск 26. Ч. 2. С. 113–116.

УДК 330.34

## ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Шпуганич А. В.*

*nastyia.shruganich@gmail.com*

*Хмельницький університет управління та права  
імені Леоніда Юзькова*

*Науковий керівник: Крушинська А.В.,*

*Старший викладач кафедри менеджменту,  
фінансів, банківської справи та страхування*

Глобальні виклики змінюють внутрішній простір України, зумовлюють її внутрішню і зовнішню політику, сприяють появленню проблем та суперечностей, які мають не лише ендогенне, а й екзогенне походження. Глобалізація означає перехід системи національного господарства в інтегроване світове господарство. Це не лише призвело до встановлення та розвитку економічних, соціальних та інших відносин суб'єктів у різних країнах, але і призвело до різкого зростання значення цих відносин. Водночас вплив процесу глобалізації вимагає нових теоретичних методів для обґрунтування структурних змін в українській економіці. Економічна політика сучасної України формується також під впливом існуючої структури національної економіки. Для української економіки характерний високий ступінь неоднорідності.

Нижче наведено найважливіші зміни в сучасній українській економіці:

1) Децентралізація технологічного простору пов'язана зі структурним розривом ключових виробничих потужностей, особливо у поведінці інвестиційних продуктів, зброї та високотехнологічних продуктів.

2) Надмірна соціальна диференціація є одним із помітних проявів загальних структурних відмінностей в економіці. Проблема полягає не в самій різниці в заробітній платі, а в низькій базовій заробітній платі. Основним обмеженням є "відмивання грошей" найбільш кваліфікованих працівників у відсталій

заробітній платі.

3) Збільшення доходів населення може вирішити проблему подолання відсутності диференціації в економічному просторі. Усунення відмінностей між регіонами вимагає аналізу взаємозв'язку між регіонами та формулювання стратегій розвитку окремих регіонів.

4) Не менш важливо, обмеження структурного розвитку полягає в тому, що держава виділяє ресурси для вирішення багатьох випадкових завдань, які безпосередньо не пов'язані з її функціями [1].

Оглядаючись на те, що Україна робила і не робила за час своєї незалежності, є достатньо підстав стверджувати, що українська економіка перебуває на ранніх стадіях створення власної моделі "наздоганяючої".

При цьому слід враховувати не лише досягнення традиційних лідерів світової економіки, а й корисний досвід перехідних періодів нових індустріальних країн. Показово, що їхні реформатори спочатку публічно визнали відсталість і рішуче відмовилися від попередніх моделей, які, як виявилось, не змогли забезпечити розвиток у нових умовах. Претензії на статус "великої держави" та амбіціям певних груп населення протистоїть різка критика всіх, з ким потрібно попрощатися. [2].

Причина, по якій Україна не вступила у глобальний процес, полягає не в тому, що вона не хоче цього робити, а в тому, що вона не підготовлена до рівня міжнародної конкурентоспроможності та рівня ефективності державного управління. Порівняно з попереднім етапом розвитку, його характеристиками є те, що національна економіка має вищу незалежність і велику свободу рішень, тоді як нова глобалізована міжнародна економіка має все менше можливостей для національної автономії. Це призвело до того, що ті, хто управляє національною економікою, втратили контроль над економічним розвитком країни. Економічна глобалізація практично унеможливила регулювання ринку та виробничої системи країни на національному рівні. Передачу влади від держави до міждержави можна простежити.

За останні десять років серйозним викликом української економіки фінансовій глобалізації є те, що зростання тіньового відтоку державного капіталу за кордон перевищило темпи зростання. Ця ситуація суперечить загально визнаним міжнародним нормам і не може зменшити ступінь тіні української економіки. Останніми роками ця загроза набуває особливої серйозності. Характеризується новими якісними проявами макрофінансової нестабільності країни, а саме: сильним падінням фондового ринку, знеціненням національної валюти, швидким відтоком банківських депозитів, загостренням проблеми з ліквідністю в банках та збільшення капіталу від Окрім зовнішніх факторів та факторів глобалізації, що спричинили відтік країни, важливу роль у зростанні фінансових потрясінь в Україні відіграли і внутрішні суперечності національної економічної системи України [3].

Роль України у відкритому глобальному середовищі створює систему загроз (технічну та фінансову). Оскільки ніякого впливу на міжнародні фінанси та діяльність транснаціональних компаній немає, країна може лише адаптуватися до коливань світових фінансових умов, спричинених діями глобального фінансового центру. Іншими словами, існує абсолютно реальна загроза трансформації відтворювального процесу в національній економіці України, що обмежує здатність підтримувати економічну рівновагу за допомогою валютної та валютної політики, а втрата економічного суверенітету через борг залежить від країн та фінансової приналежності [3]. Однак Україна має багато можливостей інтегруватися у світову економіку та розвивати свої зовнішньоекономічні відносини:

1) Через участь у спеціалізованих та багатоцільових економічних міжнародних організаціях, механізмах розвитку зовнішньоекономічних відносин на національному, корпоративному, глобальному та регіональному рівнях;

2) Енергетична самодостатність, якщо Україна зможе досягти модернізації та будівництва сучасних та нових екологічно чистих вугільних та газотурбінних електростанцій, розробка власних енергетичних проектів, ефективно

використання енергії та застосування енергозберігаючих технологій, використання вітчизняної та зарубіжної науки і техніки Промислові досягнення

3) Більш ефективно використовувати наявний економічний потенціал. Україна має природні, людські, технологічні та економічні ресурси та має величезний економічний потенціал.

4) Одним з найважливіших критеріїв реалізації економічних інтересів моєї країни є забезпечення вищої економічної ефективності національної економіки при мінімізації соціальних витрат на робочу силу. Україна може досягти оптимістичного майбутнього лише за умови, що вона негайно сформує привабливе інвестиційне середовище, встановить загальні «правила гри» для всіх суб'єктів господарювання та безумовно забезпечить стабільне законодавство про ринкові відносини. Основною метою зовнішньоекономічної політики країни є створення умов для формування та реалізації довгострокових конкурентних переваг вітчизняних виробників. Для цих завдань друге десятиліття 21 століття. Це має бути період прискореного зростання для України. Реалізація політики "трійки" (інноваційна, інвестиційна, інтеграційна) створить об'єктивні передумови для структурної модернізації та енергійного розвитку країни.

*Список використаних джерел:*

1. Геєць В. Трансформаційні перетворення в Україні: переосмислюючи пройдене й думаючи про майбутнє. *Економіка України*. 2008. № 5. С. 7–16.

2. Радзієвська С. Глобальні економічні процеси та Україна. *Міжнародна економічна політика*. 2014. № 1 (20). С. 80–104.

3. Шабаліна Л., Корнейченко М. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України. *Схід*. 2012. № 3 (117). С. 59–64.

УДК: 338.48:63

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

*Джигя Л.В.*

*lilyadzhyga@gmail.com*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

*Науковий керівник: ст. викл. Стасюк Ю.М.*

Для України поняття «зелений туризм» є відносно новим, але розвивається цей вид діяльності доволі активно. Розпочався розвиток зеленого туризму ще у 1996 р., за часів створення громадської організації «Спілка сприяння розвитку сільського туризму в Україні» на території Закарпаття, Слобожанщини, Буковини, Полісся та Поділля.

Зелений туризм – це відпочинок у екологічно чистій місцевості, який передбачає можливість участі у традиційних сферах сільської діяльності – огородинство, рибальство, полювання, збиральництво з метою ознайомлення із місцевим колоритом та оздоровлення незабрудненим міськими викидами середовищем [4].

Сьогодні існує диференціація поглядів між різними авторами наукових праць щодо ототожнення зеленого туризму із сільським. У даному питанні можна виділяти як спільні риси, так і відмінні. Варто об'єднати такі характеристики як місце розташування, мета відпочинку, вплив на місцеве населення. Місце надання послуг як зеленого, так і сільського туризму розташовується подалі за межами міста і турист бажає скористатися цими послугами задля відпочинку від галасу міста, ознайомлення із традиціями та місцевою культурою. Обидва види туризму забезпечують населення додатковими місцями праці, що перешкоджає поширенню безробіття. Однак водночас ці на перший погляд однакові поняття різняться між собою. Зелений туризм передбачає відпочинок у котеджі, готелі чи оздоровчому комплексі, а

сільський туризм пов'язаний із проживанням у сільській оселі чи будинку фермера. Додаткові послуги у контексті зеленого туризму надає заклад, в якому відпочиває турист, а щодо сільського туризму, то тут такі послуги не обмежуються господарем оселі, можуть надаватися іншими суб'єктами господарювання [4].

Якщо порівнювати Україну з розвиненими країнами Європи у сфері зеленого туризму, то можна говорити, що у нашій державі існують всі передумови для становлення даного виду туризму як прибуткового сектору економіки (рис. 1).

На противагу вагомим передумовам розвитку зеленого туризму виступають проблеми, що уповільнюють та ускладнюють визначені процеси в умовах соціально-економічної кризи України. Тож, маємо низку причин, які чинять негативний вплив на шляху до розквіту даної сфери (рис. 1).

Передумови розвитку	Перешкоди розвитку
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вигідне географічне розташування України – центр Європи;</li> <li>• Зростання попиту іноземних туристів та самих українців на послуги зеленого сільського туризму;</li> <li>• Україна багата на рекреаційні ресурси;</li> <li>• Високий рівень екологічної чистоти української сільської місцевості;</li> <li>• Наявність незайнятого працездатного населення для обслуговування туристів;</li> <li>• Унікальність історико-етнографічних регіонів українських сіл;</li> <li>• Можливість надання додаткових послуг – збиральництво, рибальство, їзда на конях, бджільництво</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Відсутність нормативно-правової бази для організації відпочинку на селі;</li> <li>• Несприятливе воєнне становище України, що відлякує іноземних туристів;</li> <li>• Недосконале водопостачання, електрозабезпечення та стан доріг у сільській місцевості;</li> <li>• Низький рівень розвитку інфраструктури на селі;</li> <li>• Відсутність притоку іноземних інвестицій через непривабливий політичний імідж України;</li> <li>• Недостатня обізнаність сільських жителів організаційними аспектами та незнання іноземних мов</li> </ul>

Рис. 1. Передумови та перешкоди розвитку зеленого туризму в Україні

*Складено автором за [3].*

Відпочинок у сільській місцевості є одним з найбільш перспективних напрямків повернення до життя та розвитку українських сіл та, як наслідок,



підвищення економічного рівня регіонів України. Розвиток досліджуваного напрямку туризму не вимагає великих витрат, адже він може відбуватися за рахунок самих господарів, що займаються цією діяльністю. Зелений сільський туризм забезпечить підвищення зайнятості економічно зацікавлених сільських жителів та сприятиме покращенню рівня життя на селі, а також збереженню та удосконаленню наявних місцевих пам'яток [2].

Наукові дослідження та сучасний досвід іноземних держав показують, що розвиток зеленого туризму може стати прискорювачем структурної реконструкції економіки, допоможе встановити демографічну стабільність та розв'язати соціально-економічні проблеми, що мають місце у сільській місцевості [3].

На тлі пандемії COVID-19 простежується занепад зовнішнього туризму через недоступність перетину кордонів, однак на противагу цьому внутрішній туризм перебуває на стадії піднесення. В Україні 2020 рік був визнаний Роком розвитку туризму в регіонах і на сільських територіях. Зелений туризм та його різновиди набувають все більшої популярності, українці зацікавлені відкриттям нових цікавих місць на своїй Батьківщині. Порівняно із 2019 роком 2020 рік відзначається більшим попитом на послуги зеленого туризму – через епідемією коронавірусу люди надають перевагу відпочинку в екологічно чистій місцевості в невеликих садибах.

За прогнозами американського бізнесмена Брайана Чески, туристична галузь уже ніколи не повернеться до того стану, що передував пандемії. Він зазначив, що туристи будуть триматися ближче до своєї домівки, обмежувати свої подорожі, туризм стане ближчим, більш місцевим. В цей час буде покладатися більша увага на зелений туризм, як варіант відпочинку, що не вимагає далеких поїздок [1].

Підсумовуючи все вищесказане, можемо стверджувати, що зелений сільський туризм є пріоритетним та перспективним напрямком для розвитку туристичної галузі та економіки країни в цілому. Україна багата різноманітністю

гарних краєвидів та історичних пам'яток, що є привабливими показниками для іноземних та внутрішніх туристів, однак несприятливий сучасний стан України відвертає відвідувачів. Відсутність правового регулювання викликає складнощі у розробці програм регіонального розвитку зеленого туризму. Розвиток туризму на селі є чудовим способом подолання безробіття та обернення тенденції вимирання сіл, однак цей процес є складним без покращення умов проживання у сільській місцевості та відсутності знань місцевого населення щодо даного виду відпочинку.

Отже, зелений туризм буде чинити позитивний вплив на економічний розвиток України та на її імідж у світі за умови усунення всіх зазначених проблем та зацікавленості сільських жителів відносно просування зеленого сільського туризму.

*Список використаних джерел:*

1. Горбань Ю. «Зелений туризм» 2020: іноді – як варіант для «карантинного» усамітнення. *Укрінформ*. 2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/3058062-zelenij-turizm2020-inodi-ak-variant-dla-karantinnogo-usamitnenna.html> (дата звернення: 29.03.2021).
2. Коркуна О.І., Цільник О.Я., Бордун О.В. Розвиток зеленого туризму в умовах формування об'єднаних територіальних громад. Вип. 1 (135). 2019. URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20191\(135\)/sep20191\(135\)\\_024\\_KorkunaO,TsilnykO,BordunO.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20191(135)/sep20191(135)_024_KorkunaO,TsilnykO,BordunO.pdf) (дата звернення: 24.03.2021).
3. Стренковська А.Ю., Євдокімова О.М. Проблеми та перспективи розвитку зеленого туризму в Україні. 2019. Вип. 38-2. URL: [http://bses.in.ua/journals/2019/38\\_2\\_2019/10.pdf](http://bses.in.ua/journals/2019/38_2_2019/10.pdf) (дата звернення: 24.03.2021).
4. Цимбалюк С.Я., Морозова І.В. Сільський туризм як перспективний напрям розвитку внутрішнього туризму. *Науково-практичний журнал*. № 1(24). 2019. URL: [http://www.ecoj.dea.kiev.ua/archives/2019/1/part\\_1/8.pdf](http://www.ecoj.dea.kiev.ua/archives/2019/1/part_1/8.pdf) (дата звернення: 24.03.2021).

УДК : 339.923

## МІСЦЕ УКРАЇНИ НА ГЛОБАЛЬНОМУ ЛОГІСТИЧНОМУ РИНКУ

*Лямець І.А.*

*[ivankalyamets2000@gmail.com](mailto:ivankalyamets2000@gmail.com)*

*Хмельницький національний університет*

*Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Желіховська М.В.*

В сучасних надзвичайно динамічних умовах жорсткої конкуренції успішне функціонування і розвиток підприємств будь-якої країни суттєво залежить від якості, швидкості, надійності, ефективності роботи транспортно-логістичних систем. Зростання обсягів світової торгівлі, бажання покупців швидко отримувати замовлення та проводити розрахунки, розвиток технологій та штучного інтелекту зумовлюють трансформації глобального логістичного ринку.

Для аналізу ефективності міжнародних ланцюгів постачання та визначення конкурентних позицій країн на світовому логістичному ринку використовують індекс ефективності логістики. За останніми дослідженнями, відповідно до рейтингу Світового банку, перші місця посіли Німеччина, Люксембург, Швеція та Нідерланди. Крім них до десятки лідерів входять такі країни: Сінгапур, Бельгія, Австрія, Великобританія, Гонконг і США. Згідно з висновків експертів Україна займає 66 місце серед 160 країн. [5]

Аналізуючи динаміку розвитку світового ринку логістичних послуг, слід відмітити, що за останні роки обсяг наданих послуг протягом 2015–2019 років зростав. У 2019 році річний обсяг наданих послуг логістичних компаній становив 10787 мільярдів доларів, що на 720 мільярдів доларів вище ніж у 2018 році (рис.1).

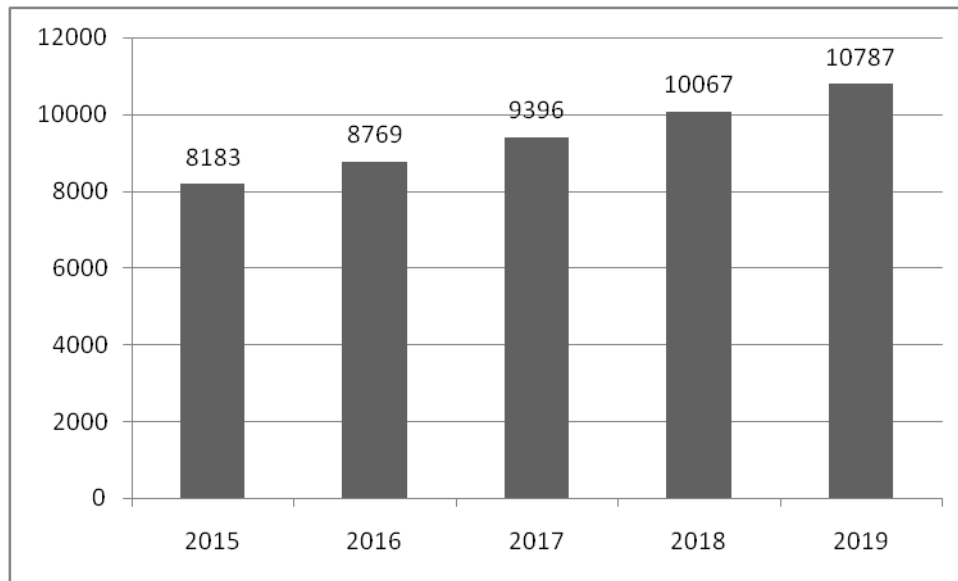


Рис.1. Динаміка обсягів світового ринку логістичних послуг, млрд. доларів США [2]

Виходячи з означених світових тенденцій розвитку логістики і транспортної інфраструктури доцільно розглянути місце України на міжнародній логістичній арені. Зокрема, якщо застосувати розрахунковий метод і співвіднести обсяг перевезень в кількісному вираженні в Україні зі світовими показниками, то можна зробити висновок, що частка нашої країни на світовому логістичному ринку не перевищує одного відсотка.

Ринок логістики України включає декілька напрямків вантажоперевезень: залізничні, водні, автомобільні, авіаційні, трубопровідні (таблиця 1).

Таблиця 1

Обсяг перевезених вантажів за видами транспорту у 2020 р [3]

Транспорт	Млн.т	У % до 2019р.
Залізничний	305,5	97,6
Автомобільний	191,4	78,4
Водний	5,6	91,9
Трубопровідний	97,5	86,5
Авіаційний	0,1	95,3
Всього	600,1	88,8

Лідируючу позицію у структурі перевезень вантажів займає залізничний транспорт. Залізничні перевезення є зручними і економічно вигідними для

перевезення великих обсягів на великі відстані. Однак, в останні роки Укрзалізниця зіткнулася з серйозними економічними труднощами, пов'язаними з накопиченими фінансовими і матеріально-технічними проблемами. Залізнична інфраструктура у нас значно зношена. Тому, кількість таких перевезень постійно зменшується.

На другому місці перевезення автомобільним транспортом, оскільки перевізники швидше адаптувалися до нових умов розвитку логістики в Україні. Основними негативними факторами, що впливають на розвиток автомобілеперевезень – це стан доріг і певні обмеження руху великогабаритного транспорту.

Виросли в країні і обсяги перевезень вантажів по повітря. З них 75% обороту в грошовому вираженні – це вантажі, перевезені авіалініями “Антонов”. На другому місці за обсягами перевезень – компанія “Урга”, на третьому – “Кавок ейр”. Також потрібно відзначити, що авіаперевезення більше орієнтовані на зовнішній ринок. [1]

На сьогодні, у зв'язку з економічними наслідками пандемії, в галузі вантажних авіаперевезень у всьому світі спостерігається зниження попиту на 15%. Так, скасування пасажирських рейсів вплинуло і на вартість послуг доставки вантажів, оскільки більшість із них раніше доставлялись пасажирськими літаками. Таким чином, тарифи підвищились більше ніж у 2 рази. [4]

Водний транспорт в Україні практично не розвинений. Основними обмежуючими факторами для розвитку річкових перевезень є обміління річок, нестача транспортних засобів та суттєві виплати за користування водною інфраструктурою.

Аналіз ринку вантажоперевезень в Україні свідчить про те, що економічне зростання на середньострокову перспективу буде утруднений без відновлення і розвитку транспортної галузі. Особливо це стосується її залізничної складової, як основного вантажоперевізника. Від вирішення проблем з транспортом у

великій мірі залежить ступінь реалізації виробничого та транзитного потенціалу України.

Глобальний тренд національної логістики змінюється у бік сталого та якісного розвитку. Найближчими роками це дозволить реалізувати величезний логістичний потенціал України, перетворити логістику у найбільш ефективну галузь національної економіки.

*Список використаних джерел:*

1. Аналіз ринку вантажоперевезень URL :<https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/skoree-vsego-povezet-vot-tolko-na-chem-analiz-rynka-gruzoperevozok-v-ukraine>
2. Аналіз ринку логістичних послуг URL: <https://trademaster.ua/articles/312595>
3. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Логістика URL: [https://biz.ligazakon.net/analitycs/195323\\_logstika-v-umovakh-karantinu-chi--shans-na-vdnovlennya](https://biz.ligazakon.net/analitycs/195323_logstika-v-umovakh-karantinu-chi--shans-na-vdnovlennya)
5. Світовий банк / The World Bank Group – URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>

УДК: 336

## **ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Зубрицька А.С.*

*[anastasiazubritska@gmail.com](mailto:anastasiazubritska@gmail.com)*

*Черкаський державний бізнес-коледж*

*Науковий керівник: к.е.н. Здір В.А.*

Одним із найважливіших завдань держави є досягнення економічної безпеки країни. Фінансово-економічна безпека має багато складових, проте інвестиційна безпека, в умовах нерозподіленої кількості фінансових ресурсів є вкрай важливою та її дослідження є актуальним. Інвестиційне середовище та

інвестиційний клімат є ключовим для прийняття управлінських рішень щодо інвестування як вітчизняних, так і іноземних суб'єктів господарювання. Інвестиційна діяльність забезпечує ефективне функціонування економіки України. Тому створення сприятливого клімату задля залучення іноземних інвестицій має свою актуальність.

Вивчення інвестиційної безпеки країни потребує дослідження таких індикаторів, як інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, валове нагромадження основного капіталу, відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, розмір економіки України.

Особливо важливим показником, що характеризує ступінь розвитку країни, є відношення обсягу інвестицій в основний капітал до ВВП. Теорії економічного зростання та світовий практичний досвід свідчать про те, що основним рушієм стабільного економічного зростання країни є інвестиції в основний капітал (валове нагромадження основного капіталу), щорічний рівень яких повинен складати 19–25% до ВВП[1].

Вітчизняні науковці обчислили спектр рівня валового нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП в межах 18–30%, де 18% від ВВП – критичний рівень, а 30% – оптимальний рівень. При цьому максимальне порогове значення інвестиційної безпеки відповідає етапу, коли економіка перебуває на стадії реформування і потребує значних інвестицій. Коли ж економіка перебуває на етапі стабільного розвитку, порогове значення інвестиційної безпеки може бути меншим[2].

Таблиця 1

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Валове нагромадження основного капіталу, млн.грн	470327	628296	716187	546897
Валовий внутрішній продукт, млн.грн	2983882	3560596	3978400	4194102
Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	15,8	17,6	18	13,03

*Складено автором на основі[3]*

З статистичних даних аналізу, можна зазначити, що індикатор валового

нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП коливався в межах 15-18%. В 2020 році цей показник знизився на 5 % і становить 13,03 %, що свідчить про зниження інвестиційної безпеки в Україні. За методами, розрахованими, як зарубіжними, так і вітчизняними вченими, показник досягнув критичного рівня і потребує покращення стану інвестиційного клімату.

Не менш вагомим показником для дослідження інвестиційної безпеки є вивчення інтегрального індексу інвестиційної сприятливості бізнес-середовища. Вивчення цього показника включає дослідження низки індексів, які впливають на інвестиційну сприятливість. Одним з них є індекс інвестиційної привабливості, який в 2020 році становить 2.51 з 5 можливих. За даними European Business Association, цей показник знизився на 0.44 в порівнянні з 2019 роком[4]. В останні роки індекс інвестиційної привабливості знаходиться на критичному рівні.

Індекс легкості ведення бізнесу Doing Business допомагає оцінити абсолютний рівень ефективності країни в регулюванні умов ведення бізнесу за певний період часу. Згідно з даними видання International Finance Corporation and the World Bank в 2020 році Україна посіла 66 місце в рейтингу за індексом легкості ведення бізнесу Doing Business. В порівнянні з 2019 роком, Україна погіршила свої показники і посіла нижче місце в рейтингу [5].

Отже, на основі проведеного дослідження, можемо сказати, що фактичний стан інвестиційної безпеки залишається несприятливим, що негативно впливає на залучення іноземних інвестицій і потребує покращення.

Основними напрямками покращення стану інвестиційної безпеки в Україні є:

— Стабілізація економічного середовища України, шляхом організації роботи всіх структур управління зі зміцнення економічного потенціалу, тобто нарощування життєзабезпечення;

— Стимулювання інвестиційної активності шляхом створення сприятливих умов податкової системи;



— Забезпечення прозорості ведення бізнесу, з метою сприяння підвищенню ефективності функціонування правової галузі і сфери інвестування.

Отже, забезпечення стабільного та сприятливого стану інвестиційної безпеки в Україні потребує покращення державного управління цією безпекою для залучення іноземних інвестицій та покращення клімату для внутрішніх.

*Список використаних джерел:*

1. Нікитенко Д.В. Стан інвестиційної безпеки України. 2016. – 96-102 с.
2. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України /за ред. А. Сухорукова. – К. : Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2013. – 32 с.
3. Державна служба статистики України – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Європейська бізнес-асоціація URL: <http://eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>
5. "Doing Business" (видання International Finance Corporation and the World Bank) URL: <http://www.doingbusiness.org/>

УДК: 336.02

## **ПРОБЛЕМИ ПДВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

*Посмітна В.К.*

*[veronik.posmitnaya@gmail.com](mailto:veronik.posmitnaya@gmail.com)*

*Одеський національний економічний університет*

*Науковий керівник: д.е.н., професор Слатвінська М.О.*

Зараз все більш актуальною постає проблема своєчасного забезпечення грошовими ресурсами бюджету України, і відповідно до цього - питання про систему оподаткування, так як від неї залежить дохідна частина бюджету.

Податок на додану вартість є одним з найбільш бюджетоутворюючих податків, який регулюється V розділом Податкового Кодексу України. Він був запроваджений в 1992 р. Першими країнами у світі, які запровадили цей податок,

були Франція та Данія. Згідно з статтею 14 п.1.178 ПКУ, це непрямий податок, який сплачується відповідно до його норм [1].

На мою думку, дуже гарно сформулював визначення Войків О.В. Він вважає, що ПДВ – непрямий податок на додану вартість, яка створюється на всіх стадіях виробництва та обігу. Він входить до ціни товарів, робіт, послуг і повністю оплачується кінцевим споживачем товарів, робіт, послуг [2, с.180-186].

В Україні діють наступні ставки ПДВ: 0%, 7% та 20%. Дані ставки не мають широкої диференціації, оскільки для більшості країн ЄС характерною є варіативність цього податку від цілей споживання, тобто реалізується регулююча роль податку [3].

Повертаючись до теми розгляду, хочу зазначити, що даний податок став предметом дискусій щодо необхідності його застосування та наслідків для бюджету країни.

Деякі науковці, такі як Т. Чижова та О. Кендюхов пропонують взагалі його скасувати, через те, що він стримує розвиток споживчого ринку та стимулює корупційні дії. За словами О. Кендюхова ПДВ є неефективним, а тому його скасування принесе виключно користь державі. Натомість економіст запропонував ввести податок на купівлю у розмірі 5 %, який буде сплачувати споживач [4].

Дискусії щодо доцільності ПДВ є досить частою темою конференцій, семінарів, круглих столів. Я переконана, що постійні суперечки полягають в недоліках адміністрування цього податку та застосування так званих «схем відшкодування ПДВ». До найбільш розповсюджених належать:

- Виконання операцій з експорту за навмисно завищеними цінами – таким чином збільшується розмір суми ПДВ, що буде заявлена до відшкодування.

- Проведення експортних операцій, коли підприємство «отримує» неіснуючі товари від фіктивного підприємства, таким способом збільшуючи свій податковий кредит на 20 % від ціни придбання, після чого експортує такі товари на адресу іншого фіктивного підприємства [5].

- Реалізація товарів покупцям за цінами, значно нижчими від ціни придбання.

- Ухилення від сплати ПДВ, втративши первинні бухгалтерські документи.
- Проведення псевдоеспортних операцій.

Незважаючи на всі труднощі з реалізацією даного податку, ПДВ забезпечує найбільші надходження до державного бюджету. До того ж протягом останніх десятиріч податок був запроваджений майже у 140 країнах світу. За короткий час існування цього податку уряди країн переконалися у його ефективності наповнення бюджету з найменшими втратами для економіки. Що більше, наявність ПДВ є основною умовою вступу до Європейського союзу. У статті 114 Угоди про асоціацію з ЄС передбачається виконання до 2022 р. Директиви «Про спільну систему ПДВ» [6]. Тому Україна не може повністю відмовитись від ПДВ.

З метою вирішення проблем, пов'язаних з адмініструванням ПДВ, перед державою постають наступні завдання [3]:

- ✓ Посилення контролю за здійсненням відшкодування ПДВ.
- ✓ Здійснення ефективного податкового контролю.
- ✓ Удосконалення механізму стягнення ПДВ та системи його адміністрування.
- ✓ Удосконалення оподаткування операцій, пов'язаних з реорганізацією підприємств.
- ✓ Покращення взаємодії між Державною податковою та митною службою України і платниками податку щодо адміністрування ПДВ.
- ✓ Адаптувати досвід країн ЄС щодо диференціації ставок до українських реалій.

Таким чином, врахування та дотримання вищезазначених рекомендацій дасть змогу підвищити ефективність та регулюючу роль податку на додану вартість, а також сприятиме підвищенню економічного розвитку України.

*Список використаних джерел:*

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами та доповненнями від 28.03.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

2. Войків О.В. Механізм впливу ПДВ на фінансово-господарську діяльність суб'єктів / О.В. Войків, І.Б. Хома// Науковий вісник НЛТУ України.-2010. – С. 180-186

3. Слатвінська М.О. Аналіз фіскальної ефективності та регулюючої ролі податку на додану вартість/ М.О. Слатвінська// Приазовський економічний вісник – 2018. URL: [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/1\\_06\\_uk/29.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/1_06_uk/29.pdf)

4. Олійник О. В Україні слід запровадити єдиний податок на покупку. URL: [https://www.ukrinform.ua/rubric-other\\_news/919381-v\\_ukran\\_sld\\_zaprovaditi\\_diniy\\_podatok\\_na\\_pokupku\\_ekspert\\_870697.html](https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/919381-v_ukran_sld_zaprovaditi_diniy_podatok_na_pokupku_ekspert_870697.html)

5. Чижова Т.В. Сучасні реалії адміністрування ПДВ та вирішення проблем його гармонізації / Т.В. Чижова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу.-2011 URL: <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/19-1-13-2011.pdf>

6. Про Угоду про асоціацію Україна – ЄС. Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciyu-mizh-ukrayinoyu-ta-yes/pro-ugodu-pro-asociaciyu-ukrayina-yes>

УДК: 339.923

## ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Колесник В. М.*

[viktoriacolesnik52@gmail.com](mailto:viktoriacolesnik52@gmail.com)

*Заклад вищої освіти Міністерства фінансів України*

*«Державний податковий університет»*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Скорик М. О.*

Внутрішній простір України наразі очищується, згодом підпорядковується глобальним викликам, які зумовлюють її зовнішню та внутрішню політику, спричиняючи ряд проблем та суперечностей. Коли, національна економічна система стає світовою інтегрованою економікою – це означає, що вже запущений процес глобалізації, згодом, це призведе не лише до створення та

розвитку соціальних, економічних та інших суб'єктів у різних країнах, але й до різкого зростання значення цих відносин. Під впливом процесів глобалізації виникає нова потреба в теоретичному підході для аргументування просторових зрушень у вітчизняній економіці.

Найважливішими деформаціями нинішньої української економіки є: роздробленість технологічного простору, яка пов'язана з порушеннями в структурі провідних виробничих комплексів, зокрема у виконанні інвестиційної продукції, озброєння, високотехнологічної продукції; не менш важливим є – надмірна соціальна диференціація, яка виступає одним із найяскравіших проявів універсальних структурних дисбалансів в економіці; приріст доходів населення дозволить допомогти вирішити проблеми із недостатньою диференціацією економічного простору.

Через інформаційні, економічні, правові та міжнародні канали глобалізаційні процеси проникають у внутрішню та державну сферу. Тому держава немає виходу і просто змушена брати на себе не притаманні їй раніше функції (інформаційна безпека, інноваційна діяльність), а також усучаснювати попередні, властиві саме їй, функції. Крім того, сучасна форма глобалізації спонукає до "перебудови" сучасних структур, а в результаті цього – до коригування системи національного управління, зміни стратегій економічного, політичного та духовного розвитку, тим самим встановлюючи суцільний взаємозв'язок світу, який і складає основу його функціонування.

Національна економіка зіштовхнулася з реаліями глобалізації, які змушують кожну з них шукати своє «природне» місце в системі міжнародних відносин. Україні особливо складно використовувати переваги економічної глобалізації і поки майже не можливо стати об'єктом залучення іноземних інвестицій; Україна не увійшла в глобальний процес не тому, що не хотіла, а тому, що не готова за рівнем міжнародної конкурентоспроможності та за рівнем ефективності державного менеджменту. Наразі, глобалізація економіки призводить до практичної неспроможності регулювати ринок та систему

виробництва в державі на національному рівні; простежується переміщення повноважень із державного на міждержавного рівня; підриває роль держави у фінансах: відбувається фактична відмова країн від суверенітету в галузі фінансів, має місце послаблення впливу держави на структурну політику, джерела поповнення бюджету та вивіз капіталу, втрата контролю за утворенням державного боргу та дерегулюванням сфери фінансової діяльності.

Для України існують негативні наслідки та загрози глобалізації:

- технологічне відставання виробництва;
- слабка мобілізаційна активність соціальних прошарків;
- залежність від могутніших держав;
- поглиблення розриву між «класами» суспільства;
- відсутність громадського контролю;
- корупція державного апарату;
- відсутність переваг стратегічного розвитку;
- досить часте домінування приватних інтересів над публічними;
- тісне переплетення власності та влади;
- неспроможність досягти компроміс та згоди в політиці;
- трансформація політичних партій.

Якщо брати до прикладу розвинені країни, то для них потенційні вигоди від глобалізації достатньо вагомі, а от ризики які представлені у вигляді розподілу доходів, скорочення кола окремих виробництв та можливого збільшення соціальної нерівності можуть бути дещо компенсовані за рахунок соціальної політики держави.

А от для країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, зокрема саме для України, ситуація виглядатиме дещо інакше. Внаслідок слабких конкурентних позицій даних країн на світовому ринку, вигоди глобалізації не будуть завжди очевидними, у свою чергу потенціал, який нейтралізує ризики унаслідок недостатнього рівня розвитку істотно більш обмежений, ніж у розвинених держав. Так у переслідуванні за прибутками ТНК можуть

деформувати внутрішні виробничі зв'язки і структуру національного господарства, стимулювати соціально-економічні конфлікти і розпалювати політичну ситуацію в країні. Але це ще не все, найбільше втратять малі та середні національні підприємства, що розташовуються в одному ринковому сегменті з величезними закордонними, їм буде важко витримувати конкуренцію з гігантами, вони не мають лобістських можливостей для отримання більш пільгового податкового режиму, як ми розуміємо це приведе до знищення таких підприємств, повної або часткової втрати їх початкових функцій, що згодом негативно відобразиться на економіці країни.

З огляду на цю світову тенденцію, Україні не залишається іншого вибору, як зосередити свої реформи на створенні нової економічної моделі з сучасним науковим засадами. В першу чергу нова модель повинна відображати національні особливості з точки зору ресурсного, етнічного, історичного та геополітичного аспекту. Обов'язково повинна містити рішення щодо її інтеграції в міжнародні ринки і світові цивілізаційні процеси. І, якщо взяти до уваги всі нюанси, то сьогодні ми, швидше за все, можемо передбачити, що в деяких випадках певні центри генеруватимуть надмірні кошти за цих умов, які будуть використовуватися для протистояння фінансово-економічним шокам та валютній кризі.

Індекс глобалізації (KOF Globalisation Index) вимірює економічні, соціальні та політичні аспекти глобалізації. Індекс глобалізації KOF має на меті виміряти темпи глобалізації в країнах світу. Індекс базується на трьох вимірах або основних наборах показників: економічному, соціальному та політичному. За допомогою цих трьох вимірів загальний індекс глобалізації докладає зусиль аби об'єктивно оцінювати поточні економічні потоки, економічні обмеження, дані про інформаційні потоки, дані про особистий контакт та дані про культурну близькість в межах опитуваних країн [1].

Розвиток глобалізаційних процесів прискорюється в інформаційному суспільстві, на етап формування якого перейшла вся світова спільнота. Тому

цифровізація суспільних відносин – сприятливий фактор прискорення розвитку глобалізаційних процесів в Україні.

Отже, процвітання та успіх інтеграції України у світове господарство залежить від чіткої, зваженої зовнішньоекономічної політики, що включає весь комплекс проблем, пов'язаних із зовнішньою торгівлею, інвестиційним і науково-технічним співробітництвом, забезпеченням економічної безпеки. Глобалізація є невід'ємною частиною життєдіяльності кожної сучасної держави у світі, вона надалі буде набирати ще більше обертів і тому Україні необхідно знаходити можливості для застосування переваг та вирішення проблем, які з'являються внаслідок глобалізації світової економіки та суспільного життя.

*Список використаних джерел:*

1. Андрієнко М., Гаман П. Проблеми та перспективи державного управління України в умовах глобалізації. *Науковий вісник : Державне управління*. №1 (7). 2021. С. 6-25.

УДК: 339.923

**ROLE OF THE GRANT FUNDING FOR THE CIVIL SOCIETY AND ITS  
INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF UKRAINE**

*Нечипоренко Б. О.*

[\*green.land1204@gmail.com\*](mailto:green.land1204@gmail.com)

*Сумський державний університет*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Замора О.М.*

One of the most important aspects of the development of the state and its economy is civil society. It creates the conditions in which the government of the country pursues the interests of the people. Also, it is an integral part of the country's transition to free market relations.

To begin with, it is worth answering the question of what a civil society is and why it is so important for the development of the state. There are various definitions of



the civil society, but according to the encyclopedia, one may see the following: «Civil society, dense network of groups, communities, networks, and ties that stand between the individual and the modern state». [1] According to the theory that Douglass C. North, a co-recipient of the 1993 Nobel Memorial Prize in Economic Science, outlined in his work «In the Shadow of Violence», [2] there are two types of a state, namely, a state of Limited Access Order and a state of Open Access Order. Absolutely all states were states of Limited Access Order, however, they went through the path of transformation to the state of the Open Access Order. For that they used decentralizing the government, proclaiming free economic relations in order to maximize profits, inviolability of private property, and providing access to free creation and unhindered development of civil societies. A state with limited access is characterized by such features as: unlimited centralized government power, the absence of free economic relations between market participants, the lack of the rule of law and, as is already clear from the above, the lack of necessary institutions for the creation of civic organizations and the limitation of their actions. So why is a civil society so important to building a developing state with respect for human rights and the protection of private property? The fact is that, according to North Douglas, it is the civil society that transforms the state of Limited Access Order to the state of the Open Access Order. But by what methods, seemingly powerless unification of people who are not statesmen and do not have state power, can push the state towards development?

The bottom line is simple - a civil society creates competition for the state. Such "competition" means the protection of state institutions from the emergence of a situation in which the formation of a ruling class, consisting of the same persons over the course of decades, and whose interests have nothing to do with the values declared by the state documents of certain institutions, takes place. The civil society carries out such competition for the state by [3]:

- provision of services (for instance, health services provided by volunteers),
- protection and lobbying of laws (focused on social problems, environmental problems, etc.),

- the formation of an active citizenship (by popularizing various political views or ideas),
- participation in major government campaigns, representing the interests of civil society to government officials,
- monitoring government contracts or any constitutional violations.

This is how the civil society in the developed countries of the Open Access Orders operate and how they made the transition from the state of the Limited Access Orders. There are various grants for the creation of NGOs and the implementation of civil initiatives. They are needed in order to enable civil society to achieve its goals, since they exist thanks to the money of civil activists. NGOs do not earn money from their activities, but their activities cannot be carried out without money. In addition, grants provide an opportunity to notify about a problem or give an opportunity to carry out some activity not only by the efforts of Ukrainian NGOs, but also with the help of foreign colleagues. It is that these social institutions are necessary for the prosperous development of Ukraine, but attempts to build them face significant challenges. First of all, Ukraine is a country of the former Soviet Union, which implies almost a hundred years of being under the patronage of totalitarianism, lack of freedom of speech and thought, lack of free economic relations, dysfunction of the judicial and political system. Second, the civic society organizations are fully driven by volunteers who mostly had not any other training except either practical or within the grant funded projects, thus being not supported by the state level policies and forming a separate segment of the society.

It is worth stating that the Ukrainian government does not go towards civil society, but, on the contrary, deprives it of its rights and opportunities to develop. This happens primarily through legal restrictions on civil society. Some of them have already entered into force, such as: The Constitutional Court ordered anti-corruption activists, members and leaders of anti-corruption organizations to submit electronic declarations, which is contrary to the Constitution of Ukraine.[4] And some are just trying to implement, namely: bills appear that oblige civil society activists to «foreign

agents», which prohibit various activists and journalists from working in government bodies for a period of 5-10 years (according to different bills).[4]

The survey carried out by the Ukrainian Center for the Study of Public Opinion «SocioInform» for the Zagoriy Foundation shows that the level of trust to charitable organizations is 2.9[5] on a scale from 1 to 5, which indicates a mediocre level of trust with a bias toward «distrust». The surveyed citizens highlighted their position by the following statement [5]: "charitable foundations are created for earnings, personal PR." In general, citizens do not trust such organizations because of the lack of own engagement to the activities of such funds combined with the passive citizen position and lack of knowledge about tools for the civic society development. Yet, most of the activists state that they witness the changes within the consciousness and values of the society due to the impact of grant funded projects. The issue is that this impact is not widely communicated to the society by the government.

And the third problem is the division of the civil society itself. Non-governmental organizations of civil society are focused on a very diverse societal problems and the funding they get is not grouped into a sustainable strategy, and this is probably the main reason for the recognition absence of a their significant impact on the country overall. There is no single goal for the civil society in Ukraine, which makes it possible for the government to take over the “fame” for all the victories, in fact, obtained by the NGOs. This comes along with the difficulties in obtaining funding for NGOs. Due to the low level of citizens' involvement in civil initiatives and indifference on the part of the state, there is a lack of skills project proposals to get the grant. In turn, NGOs activists are forced to engage in civic initiatives in parallel with work, since they do not receive income from their civic activities. The consequence of this is the loss of qualified personnel in the NGOs. The loss of valuable personnel causes the greatest damage to NGOs, since in this case the effectiveness of such organizations decreases.

#### *List of references*

1. Civil society | social science. *Encyclopedia Britannica*. URL:

<https://www.britannica.com/topic/civil-society> (date of access: 27.03.2021).

2. In the shadow of violence: the problem of development in limited access societies / J. J. Wallis et al. Cambridge : Cambridge University Press, 2013. 366 p.

3. Cooper R. What is Civil Society? How is the term used and what is seen to be its role and value (internationally) in 2018?. Brighton : Institute of Development Studies, 2018. 25 p. URL: [https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5c6c2e74e5274a72bc45240e/488\\_What\\_is\\_Civil\\_Society.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5c6c2e74e5274a72bc45240e/488_What_is_Civil_Society.pdf) (date of access: 27.03.2021).

4. Сидоренко Д., Лациба М. Барометр ОГС: оцінка середовища громадянського суспільства в країнах Східного партнерства. Київ : Укр. незалеж. центр політ. дослідж., 2020. 28 с. URL: [http://www.ucipr.org.ua/publicdocs/Barometr%20\(1\).pdf](http://www.ucipr.org.ua/publicdocs/Barometr%20(1).pdf) (дата звернення: 26.03.2021).

5. Довіра до благодійних організацій в Україні. Київ : Zagoriy Foundation, 2020. 14 с. URL: [https://zagoriy.foundation/wp-content/uploads/2020/07/dovira\\_do\\_blagodijnyh\\_organizaczij\\_v\\_ukrayini.pdf](https://zagoriy.foundation/wp-content/uploads/2020/07/dovira_do_blagodijnyh_organizaczij_v_ukrayini.pdf) (дата звернення: 27.03.2021).

УДК: 336.748

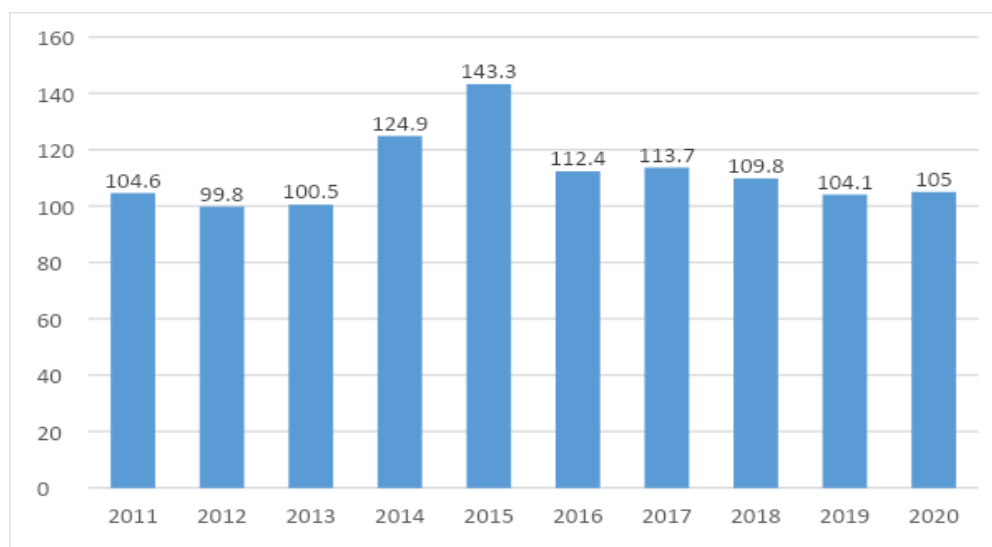
## ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИЧИНИ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

*Побідьонна Я. В.*  
*robidenpa20@gmail.com*  
*Черкаський державний бізнес-коледж*  
*Науковий керівник: Данилевська Л. С.*

Інфляція є однією з найбільш актуальних та гострих проблем розвитку економік багатьох країн світу. Вона негативно впливає на всі сторони життя суспільства. Висока інфляція знецінює заощадження та доходи фізичних і юридичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям і економічному

зростанню держави, руйнує її грошову систему, зумовлює відтік національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, погіршує можливості фінансування державного бюджету. Тому дослідження динаміки інфляції, виявлення її причин та пошук шляхів подолання є завжди актуальними.

Найважливішим показником інфляційних процесів є індекс споживчих цін, який характеризує зміни в загальному рівні цін на товари і послуги, які купує населення країни для невиробничого споживання. Розглянемо його динаміку в Україні протягом останніх десяти років (рис. 1).



*Рис. 1. Індекс споживчих цін у 2011-2020 роках [1].*

У 2012 році в Україні спостерігалася незначна дефляція. Зниження індексу споживчих цін на 0,2% було зумовлене: значним здешевленням продуктів харчування; стабільним обмінним курсом; низькою інфляцією у країнах – торговельних партнерах України, що сприяло здешевлення імпортованих в Україну товарів; стабілізацією цін на нафту на світових ринках. Починаючи із 2014 року відбувся стрімкий розвиток інфляційних процесів внаслідок девальвації гривні, підвищення адміністративно регульованих цін та швидкого зростання інфляційних очікувань населення. У 2015 році інфляція досягнула свого максимуму за останні 10 років та становила 43,3%. Основними причинами різкого зростання інфляції були: девальвація національної валюти, політична

нестабільність, початок військової агресії Росії на сході України та невизначеність положенням нашої країни на міжнародній арені.

З 2016 року Національний банк України перейшов до режиму таргетування інфляції, який дозволив зупинити її стрімке зростання та стабілізувати економіку країни. У 2017 році відбулося незначне зростання інфляції із 12,4% у 2016 році до 13,7%.

Починаючи із 2018 року в Україні спостерігається помірна інфляція, що не перевищує значення 10%. За результатами 2019 року з показником інфляції 4,1%, Україна посіла 51 місце та вийшла зі списку ТОП-50 країн світу з найвищими темпами зростання споживчих цін. Для порівняння, варто відзначити, що у 2015 році Україна займала 2 місце у рейтингу країн світу за величиною інфляції. [2].

Протягом 2020 року, не дивлячись на складні умови, в яких була Україна через розповсюдження пандемії COVID-19, динаміка цін залишалася, в цілому, прогнозованою. Споживча інфляція становила 5%, тобто відповідала інфляційному таргету встановленому Національним Банком.

Падіння світової ціни на енергоносії на початку 2020 року, зниження попиту на товари і послуги, через карантинні заходи і обмеження, запроваджені урядом для уникнення поширення коронавірусної інфекції, динаміка цін на товари і послуги, яка формувалася під впливом деструктивних процесів в світовій економіці – це фактори, які стримували зростання споживчих цін в Україні протягом 2020 року. В кінці 2020 року інфляція значно прискорилася. Це було зумовлено динамічним поживленням світової економіки, поступовим зростанням внутрішнього споживчого попиту, а також подорожчанням енергоносіїв та деяких продуктів харчування. [3].

У 2020 році інфляція була різною для окремих груп товарів і послуг. Найбільше в країні зросли адміністративно-регульовані ціни, а саме, значно збільшилися тарифи на природний газ, подорожчала тютюнова та алкогольна продукція через підвищення акцизів. В складних умовах карантинних обмежень,

споживчі ціни формувалися залежало від зміни пріоритетів населення у споживанні. Високими темпами зростав обсяг роздрібною торгівлі та ціни, перш за все, на товари першої необхідності. В умовах невизначеності щодо отримання доходів у найближчій перспективі, на фоні розгортання ризиків розповсюдження пандемії COVID-19, споживачі масово утримувались від здійснення непершочергових витрат. Це стримало підвищення цін на більшість товарів і послуг, і навіть, навпаки посилило дефляційний тренд на окремі непродовольчі товари. Так, наприклад, у 2020 році ціни на одяг і взуття зменшились на 7,3% (у 2019 році – на 2,3% ). Серед товарів, ціни на які зростали на фоні збереження постійного попиту на них, варто відмітити продукти харчування. Ціни на них зросли на 5,2% порівняно зі зростанням на 4,9% у 2019 році. Послуги у сфері охорони здоров'я у 2020 році подорожчали на 7,7% порівняно з 3,8% у 2019 році [4].

НБУ прогнозує, що споживча інфляція у 2021 році значно зросте і становитиме 7%. [3].

Подолання інфляції залишається одним із головних завдань нашої держави. В основу боротьби з інфляцією має бути покладено усунення її основних причин. Адже, штучне притримання інфляції за допомогою цілковитого контролю над цінами і доходами, без усунення її причин, негативно відображається на розвитку ринкових відносин. При формуванні антиінфляційної політики, уряд має спиратися на досвід сусідніх або інших високорозвинених країн, враховуючи національні особливості та тенденції економічного розвитку нашої країни. У випадку, коли в державі інфляційні процеси контрольовані, інфляція перебуває в межах прийняттого рівня та не перевищує прогнозованого центральним банком, виникає довіра економічних суб'єктів до органів влади, стабілізується економіка країни та з'являються перспективи її подальшого зростання в майбутньому.

*Список використаних джерел:*

1. Індекс інфляції в Україні. Український інформаційний портал «Мінфін». URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення 25.03.2021).
2. Інфляційна карта світу: місце України. Український інформаційний портал «Мінфін». URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/01/13/40397536/> (дата звернення 25.03.2021).
3. Інфляційний звіт. Січень 2021 року. Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/IR\\_2021-Q1.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2021-Q1.pdf?v=4) (дата звернення 26.03.2021).
4. Підсумки-2020: Огляд інфляції. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/pidsumki-2020-oglyad-inflyaciyi> (дата звернення 26.03.2021).

УДК: 336.221

**ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В  
УМОВАХ COVID-19**

*Дрозд Д. Б.*  
*drozddariia27@gmail.com*  
*Черкаський державний бізнес-коледж*  
*Науковий керівник: Здір В. А., к. е. н,*  
*завідувач кафедри «Обліку та фінансів»*

Актуальність обраної теми полягає у тому, за час пандемії COVID-19 в країні спостерігалось тимчасове повне зупинення або часткове призупинення роботи підприємств в різних галузях. Важливим в наш час є дослідження впливу пандемії на економіку України та знаходження шляхів вирішення проблем, що виникають.

З початком карантинних обмежень відбувалося скорочення попиту на некритично необхідні товари, що спричинило формування аномально великих



запасів товарів, планування для реалізації та споживання яких навіть аналітики не могли заздалегідь передбачити.

Україна з розвинутою промисловістю, економіка якої залежала від часткових експортних надходжень стикнулася з скороченням попиту і запровадженням обмежень на українську продукцію на ринках країн світу, а імпортований товар, попит на який в Україні був задоволений, необхідно було компенсувати за рахунок вітчизняного виробництва [1].

Чималий відсоток людей був звільнений з роботи, тому і податку з доходів фізичних осіб надійшла менше до бюджету, що вплинуло на загальний дохід бюджету України.

За показниками виконання Зведеного бюджету України за січень-травень 2020 року доходи склали 500,4 млрд. грн., що порівнюючи з показниками 2019 року знизилась на 7,5% (40,3 млрд. грн) [3]. Відбулось зменшення податкових надходжень на 3,5%, у січні травні 2019 року – 429,5 млрд, а у січні-травні 2020 року вони становили 414,4 млрд. грн., зменшення податку на додану вартість на 8,2% (12,2 млрд. грн). Значно зменшились неподаткові надходження, а саме у 2020 року вони склали 84,3 млрд. грн., а у 2019 році – 108,0 млрд. грн., що у відсотковому співвідношенні знизилось на 22% [2].

Саме з пандемією COVID-19, державі необхідно було вносити корективи в бюджетні видатки економічної діяльності для стабілізації економіки, створення необхідного ринкового середовища, підтримання пріоритетних і базових галузей економіки, розвитку наукомістких інноваційних технологій, модернізацію інфраструктури тощо.

Саме сприяння модернізації могло не тільки врятувати, але і дати поштовх до розвитку промисловості. Перед підприємствами стали проблеми, щодо дефіциту ліквідності внаслідок зменшення замовлень, погіршення цінової кон'юнктури на основні товари не тільки для країни, але і для експорту, розриви у ланцюгу платежів та затримки з відшкодуванням ПДВ, зростання витрат на перевезення продукції, виробництво, в тому числі через неефективні імпортовані

обмеження.

Для вирішення проблем фіскального регулювання підприємницької діяльності в умовах пандемії необхідно провести диференційовані антикризові заходи:

1) встановити мораторій на збільшення податкових ставок, можливо навіть і обмеження, щодо оподаткування, що в свою чергу призведе до збереження ліквідності підприємств та ефективному управлінні підприємництва;

2) відновити своєчасне автоматичне відшкодування ПДВ. В подальшому дасть змогу уникнути необхідність нових кредитних запозичень для покриття витрат, що дозволить зекономити до 5 млрд грн; допоможе запобігти зменшенню обсягів виробництва та експорту через брак робочого капіталу; [1]

3) створити досконалий механізм організації робочого процесу, задля швидкого переходу на дистанційну роботу;

4) встановити законом термін, впродовж якого певні суб'єкти підприємницької діяльності звільняються від сплати окремих видів податків або податків загалом (податкові канікули).

Для стимулювання розвитку підприємницької активності в країні в умовах COVID-19 необхідно забезпечити ефективні адміністративні заходи, врегулювати трудове законодавство, врегулювати податкове законодавство, забезпечити ефективний державний нагляд тощо.

#### *Список використаних джерел*

1. Програма стимулювання економіки для подолання наслідків covid-19: «економічне відновлення»: інформаційно-аналітичні матеріали. URL: <https://www.kmu.gov.ua/>
2. Державна фіскальна служба України URL: <http://sfs.gov.ua/>
3. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК: 339.923

## ОЦІНКА ЗЕМЛІ

*Мозолєвська А.Р.,  
[nastyamaai@gmail.com](mailto:nastyamaai@gmail.com)*

*Чорноморський національний університет імені Петра Могили  
Науковий керівник: канд. екон.наук, доцент Белінська С.М.*

На сьогоднішній день земля є основою для життєдіяльності і зачіпає такі сфери як політичні, соціальні, економічні, виробничі, екологічні.

Земля має певні особливості, які варто враховувати при оцінці вартості. Отже, будучи природним ресурсом, нерухомістю та засобом виробництва, нижче представлений перелік особливостей [1]:

1. Земля - продукт природи, а не продукт людської праці;
2. земля на відміну від інших засобів виробництва в меншій мірі піддається моральному і фізичному зносу;
3. в сільському господарстві земля є головним засобом виробництва;
4. земля – обмежений ресурс;
5. земля є нерухомим ресурсом.

На сьогоднішній день існують фактори, які впливають на ціну землі. Серед основних виділяють такі:

- економічні (рівень зайнятості, величина заробітної плати і доходів)
- соціальні (засновані на базових потребах людей в придбанні землі і в спілкуванні з оточуючими)
- фізичні (залежить від навколишнього середовища, місця розташування земельної ділянки)

Згідно з Законом України «Про оцінку земель» в залежності від мети та методів проведення оцінка землі поділяється на економічну, грошові оцінку та оцінка бонітування ґрунтів [2].

Дані бонітування ґрунтів є основою для проведення економічної оцінки сільськогосподарських угідь. Також ці дані враховується при визначенні

екологічної придатності ґрунтів.

Щодо даних економічної оцінки, вони є основою при проведенні нормативно грошової оцінки земельних ділянок.

В Україні існує така грошова оцінка земельної ділянки: нормативна та експертна. В основі першого виду закладені неринкові механізми формування вартості. Цей вид оцінки земельних ділянок здійснюється такими підходами: дохідний, порівняльний і витратний.

Дохідний підхід розраховується шляхом розрахунку поточної вартості майбутніх доходів, які виникають в процесі реалізації даного майна [3]. В основі дохідного підходу до оцінки землі - принцип очікування, який застосовується тільки до тих земельних ділянках, які приносять дохід.

Ринкова вартість земельної ділянки розраховується методом дисконтування очікуваних рентних доходів та інших вигод. Грошові потоки від володіння земельною ділянкою, а також в процесі її перепродажу дисконтуються в справжню вартість.

Порівняльний підхід формується шляхом порівняння земель, які мають подібні властивості. Тобто як продавець, так і покупець під час покупки або продажі землі хочуть знати, чи є ціна за землю справедливою.

Останній підхід базується на вартості заміщення землі тій же корисності за рахунок виключення всіх видів зносу. Даний підхід ефективний у використанні земель спеціального призначення.

Розвиток земельних відносин неможливо здійснити без оцінки вартості землі. В цілому, система земельних відносин повинна базуватися на показниках ціни землі.

Попри те, що на формування вартості сільськогосподарських угідь впливають багато факторів, всі вони виявляються в двох основних показниках: дохід від ведення сільського господарства та ринкової вартості землі.

*Список використаних джерел:*

1. Палехова В. А. Політична економія : підручник / В. А. Палехова Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2007. – 122 с.
2. Закон України «Про оцінку земель» // Відомості Верховної Ради України. – 2004. № 15, ст.229
3. Гмыря В. П. Оценка земли в Украине: состояние, проблемы и перспективы *Фінансовий простір*. – 2012. №3 (7). – С. 72.

УДК: 338.14

## **ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ**

**Назаренко О. В.**

[nazarenko.lena325@gmail.com](mailto:nazarenko.lena325@gmail.com)

*Одеський національний економічний університет*

*Науковий керівник: д. е. н., професор Слатвінська М.О.*

Однією з найглобальніших проблем будь-якої держави є *тіньова економіка*. Було доведено, що наявність тіньового сектора економіки спричинено існуванням державної форми управління суспільного життя, оскільки держава ніколи не зможе задовольнити потреби всіх суб'єктів господарювання країни.

Дане явище в Україні є однією з головних перешкод на шляху до євроінтеграції, підвищення конкурентоспроможності на світовій арені та покращення рівня життя людей в країні. Наявність тіньової економіки вказує на високий рівень корупції в державі та поширення незаконної економічної діяльності в країні. Незважаючи на епідеміологічну ситуацію у світі, зараз рівень тіньової економіки за даними Національного банку України складає 23,8% від обсягу ВВП, що є значно нижчим показником, порівняно з 2020 роком (31%)[1].

Тіньова економіка є дуже складним та багатогранним явищем, яке впливає не тільки на економічний стан держави, але й на соціальні процеси, що відбуваються в суспільстві.

У науковій праці А. В. Базилюка та С. М. Коваленка зазначено, що тіньова економіка поширилася в процесі державотворення. Дослідники трактували поняття «тіньова економіка», як результат відсутності рівноваги на рівні держави між певними суб'єктами в процесі створення та розподілу прибутку, що призводить до дисбалансу інтересів через недосконалу законодавчу базу[2, с. 206].

Однією з передумов виникнення тіньової економіки, як вважає О. Д. Ладюк, є прояв державотворчих процесів і функціонування товарно-грошових відносин[4, с. 32].

Інший підхід до трактування змісту тіньової економіки наводить у науковій праці В. В. Кубатко. На його думку, тіньова економіка – система неконтрольованих і нерегламентованих державою, неформальних та протиправних економічних відносин між органами державного регулювання, виробниками, працівниками, споживачами й посередниками, що реалізуються усвідомлено та/або опосередковано, щодо виробництва, розподілу, споживання та обміну товарами й послугами; внаслідок цього завдаються економічні, соціальні та екологічні збитки державі й суспільству[3, с. 21].

Отже, науковці наводять власні трактування поняття «тіньова економіка», які відрізняються між собою, але є і взаємодоповнюючими.

В науковому полі виділяють основні причини розвитку тіньової економіки в Україні:

- 1) *економічні*: криза фінансової системи, високе податкове навантаження, непрозоре грошово-кредитне регулювання (курс валют);
- 2) *соціальні*: низький рівень життєдіяльності населення, високий рівень безробіття, нерівномірний розподіл ВВП;
- 3) *політичні*: використання регуляторної функції податків для проведення вигідної для держави економічно-соціальної політики, дестабілізація політико-територіального устрою на сході України;

4) *правові*: недосконалість нормативно-законодавчої бази, нестабільність податкового законодавства, низький рівень культури й освіченості громадян.

Вищеперелічені причини є початком формування тіньового сектору економіки, але, на мою думку, можна виділити окремі чинники, які підживлюють тіньову економіку в Україні.

Першим, і основним чинником, є *корупція*, яка завжди була і є актуальною проблемою для нашої держави. Вона несе в собі ряд негативних наслідків, що слугують збільшенню рівня тінізації в країні:

- надані чиновнику в якості хабаря кошти уже є тіньовими, оскільки не підпадають під державний облік;
- підвищуються ціни за рахунок корупційних «накладних витрат», і внаслідок цього страждає сам споживач, тобто народ;
- у агентів ринку з'являється недовіра до влади;
- більшість тіньових схем є досить відомими і можуть бути з легкістю виявлені.

Ефективним шляхом подолання корупції є, перш за все, проведення антикорупційної реформи. Наступний крок – впровадження нових інформаційних систем, які значно б знизило рівень корупції. Також доцільно було б посилити відповідальність за корупційні дії.

Другим чинником, який завжди стимулював зростання тіньової діяльності в Україні, було *надмірне податкове навантаження* на фонд оплати праці. Це веде до великого відтоку законослухняних громадян, тобто платників податків, з офіційної економіки в тіньову. Загальний обсяг виробництва не тільки не зростає, а й поступово знижується, що призводить до зниження податкових надходжень.

Деякі науковці акцентували увагу на розробленні інтегрального показника оцінки ефективності функціонування фіскальної системи за кожною групою та блоком. Застосування даного підходу дозволило стверджувати, що ефективність функціонування фіскальної системи суттєво вплинула на соціально-економічний розвиток держави. Це підтверджується динамікою інтегрального показника та

ВВП, де коефіцієнт детермінації складає 88,4% (2013-2017 рр.). Проаналізувавши динаміку інтегрального показника ефективності функціонування фіскальної системи України, можна зробити висновки щодо встановлення цілей для стимулювання розвитку економіки і соціальної сфери[5, с. 19-21].

Третім чинником тінізації економіки України є *нестабільність і недосконалість вітчизняного податкового законодавства*. Для вирішення даної проблеми, державі необхідно дотримуватися прописаних норм, що передбачають: зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила[6].

Отже, тіньова економіка є негативним явищем в економіці, масштаби якого можуть відрізнятись, але цей феномен притаманний кожній країні. Єдиний спосіб, щоб подолати тінізацію економіки в країні – ефективно розроблення заходів детінізації економіки, а саме вдосконалення механізму державного регулювання; покращення законодавчої бази; зниження рівня безробіття тощо.

Можна стверджувати, що подолання відповідного чинника можливе лише протягом часу та за умов ефективного комплексного викорінення вищевисвітлених чинників.

*Список використаних джерел:*

1. Дослідження тіньової економіки в Україні: майже чверть ВВП - або 846 млрд гривень - перебуває в тіні. URL:  
<https://bank.gov.ua/ua/news/all/doslidjennya-tinovoyi-ekonomiki-v-ukrayini--mayje-chvert-vvp--abo-846-mlrd-griven--perebuvaye-v-tini>
2. Базилюк А.В., Коваленко С.М. Тіньова економіка в Україні: монографія. Київ: НДЕІ, Мінекономіки України, 1998. 206 с.
3. Кубатко В.В. Державна політика детінізації економіки України з урахуванням економіко-екологічних факторів : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Сум. держ. ун-т. Суми, 2019. 21 с.



4. Ладюк О.Д. Характеристика тіньової економіки в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 8. С. 32.
5. Слатвінська М.О. Фіскальна політика в умовах модернізації фінансової системи : автореф. дис. ... д-р. екон. наук : 08.00.08 / Одес. нац. екон. у-т. Одеса: Атлант, 2018. 19-21 с.
6. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-VI. *Законотворчість* : база даних / Верхов. Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv#n154> (дата звернення: 28.03.2021).

УДК 336.5

## ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

*Німченко В. І.*

[vlr.nimchenko@gmail.com](mailto:vlr.nimchenko@gmail.com)

*Одеський національний економічний університет*

*Науковий керівник: док. економ. наук Слатвінська М. О.*

В умовах трансформації місцевих бюджетів існує ряд проблем, які впливають на стан розвитку території, соціально-економічного положення, інноваційного забезпечення та процесів виробництва. Саме видатки є важливою складовою формування економічної системи, як держави так і регіонів.

Видатки місцевих бюджетів – це соціально-економічні відносини, які виникають між суб'єктами господарювання у зв'язку з фінансуванням власних і делегованих повноважень, з приводу розподілу та використання грошових фондів місцевого самоврядування, за цільовим і територіальним призначенням з метою розвитку адміністративно-територіальних одиниць та задоволення суспільних потреб [1, с. 1198].

З прийняттям закону про децентралізацію в Україні, у місцевих органах самоврядування з'явилося більше перспективних можливостей в ефективному управлінні фінансовими ресурсами. Щоб зрозуміти направленість бюджетної політики певної території, потрібно лише проаналізувати стан видатків, які

використовуються для фінансування певних потреб. На сьогоднішній день в Україні функціонує 2 законодавчих акти, стосовно розподілу повноважень між державною владою та органами місцевого самоврядування: ЗУ «Про місцеве самоврядування» та Бюджетний Кодекс України [4,5].

Аналіз наукових праць дозволяє узагальнити проблемні аспекти видаткової частини місцевих бюджетів шляхом виокремлення 3 груп: соціальної, економічної та адміністративно-територіальної.

Проаналізувавши структуру видатків місцевих бюджетів за функціями (табл.1) можемо відмітити, що пріоритетним напрямом використання видатків є соціальний аспект. В Україні виконання соціальних зобов'язань виконується не на державному рівні, а максимально приближено до органів місцевого самоврядування, які обізнані проблемами та потребами своїх громадян.

Таблиця 1

Структура видатків місцевих бюджетів за функціями

Видатки	2017		2018		2019		2020		Відхилення	
	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%
Освіта	136 616	29,72%	165 706	29,42%	187 100	33,56%	214 298	41,94%	77 682	12,22%
Пенсії	6 768	1,47%	7 850	1,39%	8 957	1,61%	10 363	2,03%	3 595	0,56%
Медицина	85 662	18,64%	93 230	16,55%	89 816	16,11%	51 323	10,04%	-34 339	-8,59%
Соціальний захист	134 514	29,26%	137 648	24,44%	94 201	16,90%	15 432	3,02%	-119 082	-26,24%
Чинівницький апарат	23 680	5,15%	27 935	4,96%	34 066	6,11%	41 887	8,20%	18 207	3,05%
Транспорт	28 815	6,27%	42 341	7,52%	40 735	7,31%	54 604	10,69%	25 789	4,42%
Культура та спорт	16 444	3,58%	18 886	3,35%	21 583	3,87%	23 675	4,63%	7 231	1,06%
Комунальне господарство	27 171	5,91%	30 049	5,33%	34 379	6,17%	34 728	6,80%	7 557	0,89%
Інші видатки	30 448	6,62%	39 628	7,04%	46 685	8,37%	64 669	12,66%	34 221	6,03%
Всього	459 670	106,62%	563 273	100,00%	557 522	100,00%	510 979	100,00%	51 309	

У 2017р. видатки на освіту склали 29,72% від загального обсягу видатків місцевих бюджетів, а у 2020р. – 41,94%, тобто за 3 роки збільшилась на 12,22%. Видатки на соціальний захист у 2017р. склали 29,26%, а у 2020р. – 3,02% від загального обсягу видатків місцевих бюджетів, тобто зменшились на 26,24%. За даними Рахункової палати України, протягом 2020 р. з місцевих бюджетів було

витрачено 10,3 млрд грн на заходи, пов'язані з боротьбою з COVID-19, що становить 2,2% від загального обсягу видатків місцевих бюджетів [2].

До економічних аспектів діяльності місцевих бюджетів можемо віднести касові видатки. За 2020 рік вони склали 478,1 млрд грн, що на 8,5% менше від планових призначень. Порівняно з минулим роком касових видатків проведено менше на 88,1 млрд грн, або на 15,6%. Розглядаючи структуру касових видатків місцевих бюджетів у 2020 році, найбільші частки припадають на:

- оплату праці і нарахування на заробітну плату (206,7 млрд грн, або 43,2%);
- капітальні видатки (98,6 млрд грн, або 20,6%);
- використання товарів і послуг (80,9 млрд грн, або 16,9%);
- поточні трансферти (79,7 млрд грн, або 16,7%) [3].

У 2020 році з державного бюджету місцевим бюджетам надано трансфертів (базову дотацію, додаткові дотації, субвенції) у загальній сумі 161,0 млрд грн, що на 100,4 млрд грн менше, ніж у 2019 році. За даними Державного казначейства «зменшення обсягу міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам відбулося, у тому числі, за рахунок зменшення медичної субвенції, яка надавалася місцевим бюджетам лише у I кварталі 2020 р., оскільки з 1 квітня 2020 р. заклади охорони здоров'я перейшли на фінансування відповідно до Програми державних гарантій медичного обслуговування населення. З перерахованих трансфертів місцевими бюджетами повернуто до державного бюджету як невикористані 1,1 млрд грн. Із місцевих бюджетів до державного бюджету перераховано реверсну дотацію у сумі 8,8 млрд грн, що на 2,0 млрд грн більше, ніж у 2019 році» [3].

Проведений аналіз наукових джерел [6] дозволяє стверджувати, що в умовах сьогодення проводиться робота з оптимізації адміністративно-територіального поділу в межах країни. Це пов'язано з необхідністю усунення асиметрій, що виникають як, в інформаційній, управлінській так і у фінансовій площинах. На даний час ефективного та швидкого розв'язання потребують такі проблеми:

- погіршення якості та доступності публічних послуг внаслідок ресурсної неспроможності переважної більшості органів місцевого самоврядування здійснювати власні і делеговані повноваження;
- зношеність теплових, каналізаційних, водопостачальних мереж і житлового фонду та ризик виникнення техногенних катастроф в умовах обмеженості фінансових ресурсів місцевого самоврядування;
- нерозвиненість форм прямого народовладдя, неспроможність членів громад до солідарних дій, спрямованих на захист своїх прав та інтересів, у співпраці з органами місцевого самоврядування і місцевими органами виконавчої влади та досягнення спільних цілей розвитку громади;
- відсторонення місцевого самоврядування від вирішення питань у сфері земельних відносин, посилення соціальної напруги серед сільського населення внаслідок відсутності повсюдності місцевого самоврядування.

Таким чином, виділивши аспекти проблематики видаткової частини місцевих бюджетів, можемо зробити висновок, що в сучасних умовах місцеве самоврядування намагається максимум виконувати свої повноваження. З прийняттям закону про децентралізацію необхідно створити ефективну систему фінансового контролю та залучити громадську активність, тим самим вирішити одну з вищеперерахованих проблем. Також необхідно постійно аналізувати реалізацію видатків на пріоритетні напрями фінансування, які в перспективі зможуть підвищити інвестиційну привабливість регіонів. Необхідно пам'ятати, що у загальному розвитку держави питому вагу має діяльність регіонів і відповідно розвиток місцевих бюджетів.

*Список використаних джерел:*

1. Реформа адміністративно-територіального устрою (за даними урядового порталу). Децентралізація: офіц. веб-сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/12529> (дата звернення: 30.03.2021).

2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. Відомості Верховної Ради України. 2010. № 50–21. Ст. 89.

3. Видатки місцевих бюджетів 2020 році (за даними фінансового порталу). Finbalance. Фінанси та економіка: офіц. веб-сайт. URL: <http://finbalance.com.ua/news/vidatki-mistsevikh-byudzhetiv-u-2020-rotsi-vpali-na-156> (дата звернення: 28.03.2021).

4. Про місцеве самоврядування: Закон України від 19.02.2021 р. № 280/97-ВР. *Законодавство України*: база даних / Верхов. Рада України. Дата оновлення: 18.03.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 27.03.2021).

5. Сокровольська Н. Я., Пуша А. В. Сучасний стан видатків місцевих бюджетів. *Молодий вчений*. 2018. № 11. С. 1198-1201.

6. Як виконувалися місцеві бюджети у 2020 році - експертний аналіз (за даними урядового порталу). Децентралізація: офіц. веб-сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/13249> (дата звернення: 30.03.2021).

УДК:339.5

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

**Козак О.В.**

*olyhakoza24@gmail.com*

*Черкаський державний бізнес-коледж*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Кузнецова Н.Б.*

Зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці країни, оскільки є важливим джерелом забезпечення населення якісними товарами та послугами. Крім того, вона є важливим макроекономічним чинником формування зовнішньоторговельного балансу країни та має значний вплив на формування ВВП; спрямована на підвищення рівня життя людей, підвищення

продуктивності праці та якості продукції.

За даними статистики Україна мала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі лише у 2015–2016 рр. Водночас, у цей період продовжувалась тенденція скорочення обсягів експорту й імпорту, початок якої зафіксовано ще у 2013 р. Натомість, у 2017 р. порівняно з 2016 р., відбулося зростання експорту в 1,17 рази та імпорту - в та 1,24 рази, відповідно, внаслідок чого сформувалось від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі у розмірі 2501,1 млн. дол. Станом на 2019 рік від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі зменшилось на 2523,7 млн. дол. порівняно з 2018 роком та становило 3689,1 млн. дол.[1; 2].

Характеризуючи загальний вартісний обсяг експорту та імпорту товарів і послуг в Україні (табл. 1, 2), можна відмітити наявність як позитивних, так і негативних тенденцій. Наприклад, в 2019 році було експортовано товарів та послуг на суму 64050,3 млн. дол. при імпорті 67739,4 млн. дол., що більше ніж у 2018 році на 11,8% та 6,7%, відповідно. Водночас кілька років тому, навпаки, в 2016 році по відношенню до попереднього 2015 року, спостерігалось зменшення обсягів експорту товарів на 4,6% та імпорту послуг на 3,7%. Отже, маємо тенденції зростання обсягів експортно-імпортних операцій в Україні, проте, тривалий час наша країна залишалася імпорто орієнтованою.

Таблиця 1

Динаміка обсягів експорту товарів та послуг в Україні  
у 2015-2019 роках [1; 2]

	Експорт, млн.дол.					Динаміка, %			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Усього:	46804,2	45112,7	52579,5	57280,9	64050,3	96,4	116,6	108,9	111,8
Товари	38127,1	36361,7	43264,7	47335,0	50054,6	95,4	119,0	109,4	105,7
Послуги	9736,6	9868,0	10714,3	11637,9	15628,9	101,3	108,6	108,6	134,3

Таблиця 2

Динаміка обсягів імпорту товарів та послуг в Україні  
у 2015-2019 роках [1; 2]

	Імпорт, млн.дол.					Динаміка,%			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Усього:	42976,0	44571,1	55080,6	63493,7	67739,4	103,7	123,6	115,3	106,7
Товари	37516,4	39249,8	49607,2	57188	60800,2	104,6	126,4	115,3	106,3
Послуги	5523,0	5326,5	5476,1	6308,8	6942,2	96,4	102,8	115,2	110,0

Загальновідомо, що експорт продукції сприяє притоку валютних надходжень у бюджет країни, а її імпорт, навпаки – їх відтоку. У високорозвинених країнах експорт здебільшого перевищує імпорт, що свідчить про те, що більшість товарів і послуг, необхідних для задоволення потреб людей, виробляються ними самостійно.

У майбутньому, за прогнозами експертів, розвиток зовнішньої торгівлі України визначатимуть наступні фактори [3]:

- 1) в структурі експорту збережеться значна частка сировинних товарів та продукції з відносно низькою доданою вартістю;
- 2) збережеться залежність України від імпорту енергоносіїв, хоча надалі можна очікувати скорочення споживання газу в промисловості за умов підвищення технологічного рівня основних енергетично залежних виробництв;
- 3) знижуватиметься реальне кінцеве споживання домогосподарств, що було рушійною силою зростання українського ВВП останніх трьох передкризових років, внаслідок консервативної політики оплати праці найманих працівників і високу інфляцію.

Для прискорення виходу України з суспільної кризи, зменшення впливу світової кризи на економіку України та її зовнішню торгівлю, потрібні політична воля, узгодженість дій влади, бізнесу та суспільства в цілому.

З метою успішного просування України на міжнародних ринках необхідно

здійснювати коригування зовнішньоторговельної політики за такими стратегічними напрямками [4, с.72]:

1) розвивати експортний потенціал держави в рамках міжнародної спеціалізації, яка б органічно поєднувалася з вигідними для України напрямами структурних трансформацій в економіці;

2) нарощувати потенціал в найперспективніших секторах світової економіки;

3) забезпечити збалансованість експорту й імпорту, торговельних і поточних платіжних балансів України.

Експортна політика в Україні має бути спрямована на розширення ринків збуту української продукції, а також включати систему стимулів для підвищення якості продукції і збільшення експорту із високою доданою вартістю.

Для її успішної реалізації необхідне: зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції; зниження відставання технологічного рівня забезпеченості української промисловості у порівнянні зі світовими стандартами; забезпечення розвитку фінансової, технічної та інформаційної інфраструктури, що стимулюватиме виробництво високо-технологічної продукції. Необхідно об'єднати зусилля бізнесу та уряду для максимальної реалізації зовнішньо-економічного потенціалу України, підтримки експортно-орієнтованих галузей народного господарства та використовувати усі наявні інструменти для нарощування експорту української продукції і розширення міжнародних ринків її збуту.

*Список використаних джерел:*

1. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник. Державний комітет статистики України. Київ, 2020. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2020/zb/06/Zov\\_torg.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/06/Zov_torg.pdf) (дата звернення: 08.03.2021).



2. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник. Державний комітет статистики України. Київ, 2018. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/06/zb\\_ztutp2017.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztutp2017.pdf) (дата звернення: 08.03.2021).

3. Алавердян Л. М. Сучасні реалії та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України з іншими країнами світу. Ефективна економіка. 2019. № 4.

4. Гусєва Н., Кандиба Ю., Кобилін П. Трансформації зовнішньої торгівлі товарами України: реалії, проблеми, перспективи. Часопис соціально-економічної географії. 2019. Вип. 26. С. 55-75.

УДК 339.923

## ТОРГОВЕЛЬНА ВЗАЄМОДІЯ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

*Сакун М.А.*

*sakunmariaa@gmail.com*

*Черкаський державний бізнес-коледж*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Дернова І.А.*

Зараз, як і раніше кожна країна прагне до розвитку та покращення свого економічного статусу. Новим і перспективним рівнем є вихід на зовнішній ринок. Саме тому цілком зрозумілим та правильним стратегічним рішенням для України стала торговельна взаємодія з країнами ЄС, тобто експорт товарів (послуг), які маємо в надлишку та імпорт нової або виробленої в недостатній кількості продукції. Така діяльність дозволяє максимально задовольнити потреби населення, шляхом розширення асортименту та мотивує українських виробників на створення нової продукції в цілях імпортозаміщення.

Сьогодні Європейський Союз став сучасною організацією 28-ми європейських країн із загальною кількістю населення майже 500 мільйонів людей, посідаючи перше місце у світі за показником валового внутрішнього продукту, з низьким рівнем безробіття, хорошим балансом зовнішньої торгівлі,

низькою інфляцією та високим показником рівня життя.

Всі ці макроекономічні показники, а також інші позитивні сторони є привабливими для зовнішньоекономічного співробітництва України з Європейським Союзом. Ось чому, як згадувалось раніше, вдалим і логічним стратегічним поглядом нашої держави є подальша плідна співпраця та зміцнення політичних, економічних та культурних відносин у рамках цієї структури. Вже у 2016 році, після підписання 4-х угод («Україна – Польща – Білорусь 2014-2020 роки», «Україна – Угорщина – Словаччина – Румунія 2014-2020 роки», «Україна – Румунія 2014-2020 роки», «Басейн Чорного моря 2014-2020 роки»), розпочалась вільна торгівля, що являє собою шанс для перспективного розвитку та виходу на найбільший ринок світу [1].

Європейський Союз є одним з головних торговельних партнерів України. За результатами 2020 року частка торгівлі товарами та послугами з ЄС становила 40,7% від загального обсягу торгівлі України (див. табл.1).

Таблиця 1

Поточний стан торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом, млрд. дол. США

Країна	2019 р.			2020 р.		
	Імпорт	Експорт	Сальдо	Імпорт	Експорт	Сальдо
ЄС	28,6	24,0	4,6	26,3	21,9	4,4

*Побудовано з даними [2]*

За наведеними даними у 2020 році спостерігається зниження показників імпорту та експорту в порівнянні з попереднім роком на 2,3 млрд \$ і 2,1 млрд \$ відповідно. Це незначні відхилення, проте причинами зменшення обсягу продажу закордонних товарів та послуг можуть бути: збільшення цін на аналогічну продукцію, пропозиції продажу якої стали не вигідними на території України, створення аналогів на внутрішньому ринку, зменшення або вилучення з виробництва певного виду продукції та ін. Щодо зменшення експорту, то він

зумовлюється такими ж факторами але вже по відношенню до нашої країни.

Натомість, Україна вважається однією з п'яти найбільших країн-експортерів продукції до ЄС.

До основних товарних категорій експорту належать:

- чорні метали – 15,5%;
- зернові культури – 12,8%;
- жири та олії – 11,2%;
- електричні машини – 10,9%;
- руди, шлаки – 7,0%;
- деревина і вироби з деревини – 5,5%;
- реактори ядерні, котли, машини – 3,1%;
- енергетичні матеріали – 3,0%.

У імпорті з ЄС до України домінують:

- реактори ядерні, котли, машини – 12,6%;
- засоби наземного транспорту, крім залізничного – 10,2%;
- енергетичні матеріали – 8,4%;
- електричні машини і устаткування – 7,9%;
- фармацевтична продукція – 7,7%;
- пластмаси, полімерні матеріали – 5,8%;
- різноманітна хімічна продукція – 4,7%;
- папір та картон – 2,6% [3].

З огляду на вищезазначені аспекти імпорту, можна зробити висновок про перспективи розвитку внутрішніх ринків продукції для вітчизняних виробників. Оскільки найбільшим попитом користуються автомобілі, автобуси, тролейбуси, мотоцикли, різноманітні котли, енергетичні матеріали, ліки та ін., то було б доречно стимулювати їхнє виробництво в Україні. Така стратегія дозволить зменшити ціни, вийти на нові ринки та підвищити рівень життя та економіки нашої країни.

*Список використаних джерел:*

1. Юрчик, І. Б., & Урбанович, В. А. (2016). Проблеми інтеграції України у світове співтовариство. Міжнародний науковий журнал Науковий огляд, (дата звернення: 30.03.2021)

2. Поточний стан торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом // Gov.ua : вебсайт URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=2d47dab0-2594-4372-836c-2b636928f34a&title=BiuletenPotochnogoStanuTorgovelnikhVidnosinMizhUkrainoiuTas> (дата звернення: 30.03.2021)

3. Показники торговельно-економічного співробітництва Україна-ЄС // Gov.ua : вебсайт URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelfno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/pokazniki-torgovelfno-ekonomichnogo-spivrobitnictva-ukrayina-yes> (дата звернення: 30.03.2021)

УДК: 339.923

## **АГРОТЕРОРИЗМ ЯК ВИКЛИК ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

*Дячук М.А.*

[marichkadiachuk@gmail.com](mailto:marichkadiachuk@gmail.com)

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

*Науковий керівник: доц. Євтушевська О.В.*

Україна є один із найбільших лідерів виробництва та експорту сільськогосподарської продукції. Цьому сприяють сприятливі погодні і кліматичні умови. Відповідно до Програми стимулювання економіки для подолання наслідків COVID-19: «Економічне відновлення» агросектор забезпечує 9% ВВП України, 18% зайнятості населення, а також 6% податкових надходжень [1]. У межах агросектору виділяють окремі елементи ланцюга доданої вартості, зокрема: сировина та засоби виробництва, виробництво, переробка, збут [1]. Кожен із цих ланцюгів зустрічається із відповідними

ризиками і викликами. Одним із таких викликів, на нашу думку, можемо виділити агротероризм, який може завдати значних економічних і екологічних наслідків на будь-якому етапі ланцюга доданої вартості.

На думку Г.М. Юн, Г.Ю. Кандиба агротероризм розуміється як використання хімічної або біологічної зброї проти підприємств сільського господарства або харчової промисловості. У своїй статті науковці використовували також таке поняття як «сільськогосподарський тероризм», що означає навмисне або навмисне некоректне поводження з сільськогосподарськими хімікатами, повітряними судами або інвентарем для заподіяння шкоди стороннім особам або майну [2].

Відповідно до концепції, визначеної Департаментом сільського господарства США у 2017 році, агротероризм розуміється як навмисне внесення шкідника/захворювання до рослин або тварин з метою породження страху, що спричиняє економічні витрати або підрив соціальної стабільності [3]. Згідно зі Звітом про аудит «Діяльність агентства USDA щодо запобігання, виявлення та реагування на агротероризм» таке явище як тероризм визначається як загроза національній безпеці і може призвести до людських хвороб та смерті, знищення врожаю та худоби, економічних втрат для фермерів та тваринників [4].

Виходячи з вище наведеного, можемо відобразити таке визначення агротероризму як навмисне або навмисне некоректне поводження з хімічною або біологічною зброєю, що потенційно може спричинити значну шкоду сільському господарству, харчовій промисловості, тваринництву, а також здоров'ю та життю людини. Варто також зауважити, що залежно від масштабів наслідків може впливати на національну безпеку країни.

Сільське господарство є досить чутливе до потенційних терористичних актів у зв'язку з його специфічним характером і труднощів захисту. Зокрема, Алдона Завойска виділяє такі його специфічні риси: 1) ферми географічного розподілені в незахищених районах (наприклад, на відкритих полях і пасовищах), 2) тварини концентруються у закритих місцях (наприклад,

птахоферми), що сприяє швидкому поширенню інфекції, 3) багато рослинних і тваринних патогенів можна легко виділити із навколишнього природного середовища або в межах лабораторії, 4) емоційна реакція громадської думки на агротероризм набагато менша, на відміну від біотероризму, що безпосередньо пов'язаний із здоров'ям і життя людини [5]. Вище перераховані ознаки свідчать про те, що шляхом агротероризму доволі легко можна спричинити економічну кризу в агропродовольчому секторі, соціальні заворушення, а також втрату довіри до державних органів влади.

Зважаючи на той факт, що агросектор займає велику роль у валовому внутрішньому продукті України, варто детально розглядати ризики виникнення агротероризму і протидіяти/запобігати їх виникненню.

Відповідно до Концепції державної цільової програми біобезпеки та біологічного захисту на 2015-2020 роки схвалена Розпорядженням КМУ від 25 червня 2012 р. №466-р біобезпека є однією з найважливіших складових національної безпеки країни. Згідно з очікуваними результатами виконання даної Програми повинно відбутися збільшення частки внутрішнього валового продукту за рахунок зниження економічних збитків у разі виникнення надзвичайних ситуацій або аварій, пов'язаних з небезпечними біологічними агентами, забезпечення збільшення обсягу виробництва конкурентоспроможної продукції для внутрішнього та зовнішнього ринку з метою забезпечення захисту та профілактики людей, тварин та рослин від впливу небезпечних біологічних агентів [6]. На жаль, 20 березня 2014 року ця Програма втратила свою чинність шляхом прийняття Постанови КМУ від 5 березня 2014 року №71 «Деякі питання оптимізації державних цільових програм і національних проєктів, економії бюджетних коштів та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України» [7]. Станом на лютий 2021 рік нових нормативно-правових актів, які б врегульовували питання біотероризму (агротероризму) не було прийнято.

Отже, можемо підсумувати, що агротероризм (біотероризм) – це важливий

ризик для агросектору України. Наразі в Україні відсутня чітко сформульована програма/сценарій запобігання виникнення агротероризму, що свідчить про наявність слабого місця українського агросектору. Зважаючи на це, вважаємо за необхідне враховувати ризик агротероризму, а також передбачувати економічні інструменти протидії тероризму, що допоможуть потенційно мінімізувати негативні наслідки для економічної ситуації як на рівні підприємства, так і на рівні держави.

*Список використаних джерел:*

1. Програма стимулювання економіки для подолання наслідків COVID-19: "Економічне відновлення" // Кабінет Міністрів України/ 2020. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/18%20-%20PDF/07.2020/programa.pdf>.
2. Г. М. Юн, Г. Ю. Кандиба. Фактори безпеки сільськогосподарської авіації// Наукоємні технології. - 2013. - № 4. - С. 462-466. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nt\\_2013\\_4\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nt_2013_4_22)
3. Dr. Daniel Vidal Perez Dr. Eduardo Santiago Spiller. Agroterrorism and National Defense: learning to deal with weaksignals and avoiding surprise// Cass forum on building a community of shared future for mankind and international rule of law. – 2019. – URL: [https://www.academia.edu/41202409/Agroterrorism\\_and\\_National\\_Defense\\_learning\\_to\\_deal\\_with\\_weak\\_signals\\_and\\_avoiding\\_surprises](https://www.academia.edu/41202409/Agroterrorism_and_National_Defense_learning_to_deal_with_weak_signals_and_avoiding_surprises)
4. USDA Agency Activities for Agroterrorism Prevention, Detection, and Response // Audit Report 50701-0001-21. – 2017. URL: <https://www.usda.gov/sites/default/files/50701-0001-21.pdf>
5. Aldona Zawojcka. Ekonomiczne motywy i skutki agroterroryzmu// Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu Roczniki Naukowe. - tom XIII.- zeszyt 5. URL: <http://31.186.81.235:8080/api/files/view/545322.pdf>

6. Про схвалення Концепції Державної цільової програми біобезпеки та біологічного захисту на 2015-2020 роки: Розпорядження КМУ від 25 червня 2012р. №466-р. // База даних «Законодавство України»/ ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-2012-%D1%80#Text>

7. Деякі питання оптимізації державних цільових програм і національних проектів, економії бюджетних коштів та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України: Постанова КМУ від 5 березня 2014р. №71. // База даних «Законодавство України»/ ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/71-2014-%D0%BF#Text>

УДК: 338.242:339.97

## **МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ НЕОЛІБЕРАЛІЗМУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*Бондаренко М. Ю.*

*bondarenkomihajlo@gmail.com*

*Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця*

*Наук. керівник: к.е.н., доц. Черкашина Т. С.*

Проблема визначення моделі державного регулювання економіки є актуальною для будь-якої країни світу. Найбільш поширеною є модель регулювання національної економіки на засадах неолібералізму, яка передбачає вільне ціноутворення та вільну конкуренцію в усіх галузях національного господарства. Дана модель була успішно застосована у багатьох країнах світу, зокрема в економічній політиці Л. Ерхарда (Німеччина), Р. Рейгана (США), М. Тетчер (Велика Британія), Л. Бальцеровича (Польща), В. Гавела (Чехія), А. Гьонца (Угорщина), М. Ковача (Словачина) та ін.

У Німеччині державне регулювання на засадах неолібералізму відбувалося у 50-70-ті рр. ХХ ст. у формі “соціально-ринкового господарства”, яке передбачало активну участь держави в соціальній сфері і було спрямоване на



забезпечення легальних можливостей самостійного закладання кожним працюючим “фундаменту свого майбутнього”. Формування ефективного власника відбувалося шляхом встановлення нових “правил гри” та проведення податкової реформи (зниження “податкового тягара” з громадян з низькими доходами і стимулювання нового бізнесу). Державна політика була спрямована на заохочення заощаджень: надавалися податкові пільги вкладникам, підвищувалися відсоткові ставки по депозитах, виплачувалися спеціальні державні премії за заощадження. Створення такої дієвої системи ефективного управління власністю звільнило “середньостатистичного німця” від необхідності вести щоденну боротьбу за своє виживання і сприяло формуванню “дієздатного громадянина”, впевненого у своїх силах, здатного раціонально мислити і самостійно та вчасно приймати ефективні рішення. В результаті німецькій економіці вдалося досягти ідеалу будь-якого адепту ринкової економіки: зростання виробництва, підвищення продуктивності праці, зростання реальних доходів населення.

У 80-ті рр. ХХ ст. неоліберальна (або неоконсервативна) модель економічного розвитку була успішно застосована в економічній політиці Р. Рейгана (США) і М. Тетчер (Велика Британія). У США програма “оздоровлення” національної економіки передбачала такі основні напрямки: скорочення податків на прибуток корпорацій (з 50% до 28%) і індивідуальних податків громадян (з 46% до 34%), суттєве зменшення державних витрат і скорочення переліку соціальних програм, дерегулювання підприємницького сектору, проведення “жорсткої” грошово-кредитної політики з метою подолання високих темпів інфляції. Зменшення “податкового тягара” сприяло збільшенню внутрішніх і зовнішніх інвестицій, зростанню ВВП, формуванню так званого “середнього класу” і дало змогу прискорити трансформацію національної економіки США в умовах розгортання третьої науково-технічної революції (НТР). Окрім того, впродовж 1981-1986 рр. прямі іноземні інвестиції в інформаційно-комп’ютерні технології збільшилися на 73%, що дозволило

стабілізувати курс американського долара і водночас забезпечило сприятливі умови для оновлення основного капіталу у ключових галузях національного господарства — машинобудуванні, приладобудуванні, енергетиці, добувній промисловості. У той же час державне регулювання економіки США на засадах неолібералізму мало і негативні наслідки. Зокрема, стрімко зросла зовнішня заборгованість країни (дефіцит державного бюджету США досяг 152 млрд. долю у 1985 р.), збільшилися витрати на обслуговування державного боргу, які досягли 5% ВВП у 1986 р., і, як наслідок, послабилися конкурентні позиції країни на міжнародній арені.

Схожим виявився і підхід до регулювання економіки Великої Британії, який в економічній науці отримав назву “тетчеризму”. “Тетчеризм” — це неоконсервативна модель регулювання національної економіки на чолі з М. Тетчер, яка відкидала ключові положення кейнсіанської теорії: необхідність активного втручання держави в економічні процеси та стимулювання приватних інвестицій. Ідеологічну основу економічної політики М. Тетчер складають такі принципи: приватна власність на землю і засоби виробництва; вільне ціноутворення на ринках товарів, послуг і факторів виробництва; свобода вибору індивіда і крайній індивідуалізм; підтримка так званих “вікторіанських цінностей” — поваги до родини, релігії, закону, порядку, ощадливості і самостійності. Одним з перших кроків неоліберального уряду Тетчер була широка приватизація: понад 30% державних підприємств змінили форму власності, зокрема великі підприємства галузей газової і нафтової промисловості, сфер електроенергетики, телекомунікацій і водопостачання. Зрозуміло, що зміна державної форми власності на приватну сприяла збільшенню кількості акціонерів, які були зацікавлені у підвищенні прибутковості приватних підприємств. В результаті у 1984 р. Велика Британія посіла друге місце у світовому рейтингу за кількістю акціонерних товариств і акціонерів. Зауважимо, що підприємства, які залишилися у державній власності, також підлягали структурній перебудові: їм була надана широка господарська

самостійність і фінансова автономія. Іншим напрямком економічних перетворень британських неолібералістів-консерваторів було сприяння розвитку дрібного і середнього наукоємного бізнесу та прискорена інтенсифікація промислового виробництва. Разом з тим британський неоліберальний уряд активно підтримував і захищав розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК), особливо у галузях хімічної та аерокосмічної промисловості.

В кінці 90-х рр. ХХ ст. неоліберальні перетворення у вигляді так званої “шокової терапії” були характерними для більшості постсоціалістичних країн (Польщі, Чехії, Словаччині, Словенії, Угорщині та ін.). Метод “шокової терапії” передбачає лібералізацію цін і зовнішньої торгівлі; отримання кредитів МВФ на стабілізацію економіки; прискорену приватизацію; прийняття нового економічного законодавства; відкриття національної економіки для іноземних інвесторів [1, с. 95-96]. Незважаючи на низку макроекономічних проблем на початку 1990-х рр., в кінці 90-х рр. ХХ ст. — на початку 2000-х рр. неоліберальні реформи у цих країнах показали позитивний результат (табл. 1) та створили усі необхідні умови для переходу цих країн) до групи економічно розвинених країн світу, заснованих на приматі приватної власності та вільного підприємництва.

Таблиця 1

Динаміка основних макроекономічних показників Польщі [2]

Показник	Роки						
	1990	1995	2001	2004	2010	2013	2018
ВВП, млрд. дол.	62,0 8	139,0 9	190,43	225,28	479,16	524,4	585,82
ВВП на душу населення, дол.	1626	3609	4978	6684	12602	13777	15426
Рівень інфляції, %	585, 8	27,9	10,1	3,5	2,6	0,9	1,6
Рівень безробіття, %	6,3	13,3	18,2	19,0	9,6	10,3	3,8

Неоліберальні рецепти трансформації національного господарства знайшли

своє застосування і в економічній політиці низки країн Латинської Америки, зокрема Чилі, Бразилії, Аргентини та Уругваї. Так, основними напрямками реформування чилійської економіки в кінці 70-х — на початку 80-х рр. ХХ ст. були такі: приватизація державних банків і компаній; усунення будь-яких бар'єрів для здійснення експортно-імпортних операцій; скорочення державних витрат на 50%; скасування державного контролю за цінами. Проведені неоліберальні реформи стали фундаментом для здійснення “чилійського економічного дива”, в результаті якого країні вдалося перетворитися з відсталої на досить розвинену державу.

Отже, вивчення міжнародного досвіду державного регулювання національної економіки дозволяє стверджувати про те, що дана модель є успішною методологічною і світоглядною доктриною, яка може і має застосовувати в економічній політиці інших країн світу, зокрема Україні. Так, найбільш корисними є такі положення неоліберальної моделі: формування ефективного власника шляхом встановлення нових “правил гри” та проведення податкової реформи (зниження “податкового тягара” з громадян з низькими доходами і стимулювання нового бізнесу); сприяння розвитку дрібного і середнього наукоємного бізнесу та прискорена інтенсифікація промислового виробництва; залучення прямих іноземних інвестицій у ключові галузі національного господарства (машинобудування, приладобудування, енергетику, добувну промисловість).

*Список використаних джерел:*

1. Біндер К. К. Політичний тиск на центральні банки / К. К. Біндер. – К.: Бібліотека Гарвардського університету, 2018. – 297 с.
2. Офіційний сайт Європейського Союзу. URL: [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu).

УДК: 339.923

## ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ КУРОРТНИХ ТЕРИТОРІЙ

*Коньшина К.А.*

*katekalina115@gmail.com*

*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

*Науковий керівник: Янченко Н. В.*

*доцент кафедри економіки, канд. економ. наук, доц.*

Вперше поняття «екологічна система» було введено в науку вченим Тенсли А. в 1935 році [1]. Найбільш поширеним визначенням екологічної системи є визначення, запропоноване вченим Гірусом Е.В., який вважає, що екологічна система - це «стійка єдність сукупностей різних видів організмів і навколишнього середовища, пов'язаних обмінними процесами на основі харчування і розмноження» [2].

Характеризуючи економічну систему, як складову еколого-економічного розвитку курортної території, відзначимо, що традиційно під економічною системою розуміють систему суспільного виробництва, а також набір економічних стимулів і інститутів, що визначають мікроекономічні показники суспільного виробництва. Найбільш загальне визначення економічної системи представлено Азріліяном, а саме: економічна система - це «система суспільного виробництва, тобто сукупність продуктивних сил і виробничих відносин» [3]. Відзначимо, що в даному визначенні враховуються основні принципи системи - цілісність і взаємозалежність складових елементів, тобто економічну систему розглядають як структурний взаємозв'язок елементів, які є складовими єдиного цілісного утворення. Зарубіжні автори економічну систему представляють, як «емпірично спостережуваний і описуваний на рівні явища набір економічних інститутів і форм господарювання, тим самим, роблячи акцент на існуючій необхідності державного регулювання економічних процесів в суспільстві. [3]

Таким чином, під економічною системою можливо розуміти системну взаємозв'язок таких елементів суспільного виробництва, як продуктивні сили і виробничі відносини, що встановлюють межі попиту і пропозиції при наявності певних ресурсів. Разом з цим, функціонування економічних систем здійснюється як в часі, так і в певному просторі, тому динаміка розвитку даних систем зумовлюється впливом ряду факторів, властивих досліджуваному територіальному утворенню.

Важливо враховувати, що економічна та екологічна сфери - це системи, кожна з яких функціонує на основі певних закономірностей, характеризується індивідуальним понятійно-термінологічним апаратом, а також сукупністю факторів і законів, що визначають їх розвиток. Взаємодіючи, екологічна та економічна системи утворюють систему нового порядку, а саме еколого-економічну систему, якій будуть притаманні дефініції кожної зі складових її підсистем (екології та економіки), а також нова сукупність характеристик, що відноситься тільки до даної системи. Характеризуючи еколого-економічну систему, відзначимо, що в основі її функціонування простежується еколого-економічне протиріччя, яке проявляється «в єдності і взаємозапереченні об'єктивних екологічних і економічних потреб суспільства [1]». Це пояснюється, перш за все, пріоритетністю реалізації економічних інтересів суспільства, в результаті чого створюються умови для виникнення екологічних криз, наслідки яких можуть брати форми територіальних і глобальних соціально-екологоекономічних катастроф.

Таким чином, беручи до уваги існуюче Законодавство, а також з огляду на теоретичні підходи до тлумачення понять «еколого-економічна система», під екологоекономічною системою курортної території є сукупність елементів екологічної, економічної та соціальної середовища, властивих даній території, функціонування яких в єдиній сукупності сприяє ефективній реалізації соціально-економічних процесів суспільства за умови збереження екологічного балансу навколишнього природного середовища, з метою надання

високоякісних лікувально-оздоровчих послуг населенню.

*Список використаних джерел:*

1. Буркинський, Б.В. Екологія: витоки, проблеми і перспективи / Буркинський Б.В. - Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 1995. - 132 с.
2. Буркинський, Б.В. Природокористування: основи економіко-екологічної теорії / Буркинський Б.В., Степанов В.М., Харичков С.К. - Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 1999. - 350 с.
3. Данилов-Данільян, В.І. Сталий розвиток: теоретико-методологічний аналіз. *Економіка і математичні методи*. 2003. № 2. С. 123-134.

УДК 336.227

**ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ДАНІЙ В УКРАЇНІ В СИСТЕМІ  
ОПОДАТКУВАННЯ**

**Бріч А.І.**

*max12365460@gmail.com*

*Запорізький національний університет*

*Науковий керівник: к.е.н., доцент,*

*професор Рибалко О.М.*

На сьогодні бухгалтерський облік є незамінною частиною ведення будь-якого бізнесу. Українська система оподаткування і ведення обліку постійно змінюється і удосконалюється. І тому, ми повинні досліджувати та використовувати досвід різних країн, що сформували свою стійку економічну систему. І саме так ми зможемо сформувати свою, стабільну економіку в Україні.

У 2020 році Данія посіла 4 місце серед 190 країн у рейтингу легкості ведення бізнесу. Ще у 2010 році Данія займала 6 місце. Україна ж у 2020 році займає 64 позицію, а ще у 2010 році 142 місце серед 190 країн [1].

В нашій країні досить важко вести бізнес, адже є ряд факторів, що можуть негативно відобразитись на підприємницькій діяльності, такі як: інфляція,

воєнний конфлікт, нестабільне законодавство, великий сектор тіньової економіки та багато іншого. За наявності таких несприятливих факторів в Україну дуже важко залучити інвестиції і розвивати економіку в цілому.

Чому Данія займає перші позиції у рейтингу ведення бізнесу? Тому, що в країні стабільна грошова система, низький рівень бюрократії, правова, політична, судова і податкова прозорість, активна підтримка малого і середнього бізнесу, низький рівень інфляції, найнижчий рівень безробіття в ЄС. Також Данія у 2020 році посіла 1 місце в рейтингу сприйняття корупції, найнижчий рівень корупції серед 179 досліджуваних країн. Що до України, то вона посіла 117 місце в цьому рейтингу [2]. Це далеко не повний перелік факторів, що полегшують ведення бізнесу в Данії.

Данія є досить маленькою країною. Тут люди отримують велику заробітну плату і при цьому ж сплачують шалені податки до бюджету. Але більша частина цих надходжень іде на фінансування соціального сектору: освіта, охорона здоров'я, фонди праці, соціальні програми та інше. Таким чином, високі податки компенсуються найвищим рівнем соціальної захищеності в усьому світі.

Розмір податку залежить від двох факторів: статус проживання в країні і джерело надходження податків. Жителі Данії і особи, що проживають на території країни понад 6 місяців сплачують податки усього доходу, а нерезиденти лише з доходу, що був зароблений на території Данії [3].

Податок на доходи фізичних осіб має одну з найвищих ставок у світі, і складає понад 50%. Цей податок складається з кількох обов'язкових зборів: державний, регіональний, муніципальний, церковний збори і збір в центр зайнятості.

Податок на додану вартість складає 25%. Для того, аби підприємству стати на облік, як платник ПДВ, мінімальний розмір річного обороту повинен складати 6720 євро[4].

Податок на прибуток корпорацій складає 22% з 2016 року. Приріст капіталу оподатковується додатково по ставці 24,5%.



Таким чином, ми бачимо, що в Данії, не зважаючи на шалені податки, жителі країни почуваються соціально захищеними. Аналізуючи стан Данії, стає зрозуміло, що саме нам потрібно змінювати та покращувати в Україні.

*Список використаних джерел:*

1. Economy rankings. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/rankings>
2. CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl>
3. Дания: особенности ведения бизнеса в Дании. URL: <https://www.amondsmith.ua/article/daniya-osobennosti-vedeniya-biznesa/>
4. Налоги в Дании. URL: <https://prifinance.com/nalogooblozhenie/nalogi-v-danii/>

УДК 316.334.55:316.43

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ. ЗЕМЕЛЬНА РЕФОРМА**

*Бородіна О.А.,  
o.borodina@i.ua  
к.н.з держ.упр.,*

*докторантка Інституту економіки промисловості  
НАН України, м. Київ, Україна*

Зміни адміністративно-територіального устрою України (далі – АТУ), децентралізація, переходять до фінальної стадії. Сучасний перебіг подій дозволяє констатувати наслідки реформування: створено на базовому рівні громади, номінально спроможні виконувати всі децентралізовані повноваження, ліквідовано дрібні райони з населенням від 7 до 180 тис. і створено принципово новий субрегіональний рівень – райони з населенням від 150 тис. – для функціонування державної влади.

Специфічні умови реструктуризації економіки України потребують адекватного нормативного реагування, не виключеними є нестандартні, але необхідні для національних умов рішення. Окрім того, існує низка проблем, які

потрібно вирішити для того, щоб реформа була остаточно завершена. Так, залишається неврегульованою низка нагальних для вирішення питань, яка призвела до початку руйнування старої системи організації роботи органів місцевого самоврядування та до відсутності де-факто нової системи. Це робить кроки реформування незавершеними та значно знижує мотивацію на місцях.

Минулорічний Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення» (№ 552-IX) [1] тільки розбурхав низку проблем, які потребують термінового вирішення. Так, в умовах вільного обігу землі сільськогосподарського призначення, нагальними є питання їх кадастрового обліку, навіть, сам факт оголошення землі де-юре об'єктом торгівлі, товаром, повинно було супроводжуватися нормативними актами, Законом про реституцію. Адже одна із базових засад ЄС — повага до приватної власності.

Вкрай необхідним для проведення АТУ є проведення перепису населення, який, з низки об'єктивних причин (пандемія, фінансові складнощі) був перенесений на 2023 рік.

Ринок земель сільськогосподарського призначення приватної форми власності в Україні діє й діє досить давно. Нажаль, він тіньовий. Торгівля землями, що розпайовані, здійснюється через різні договірні конструкції (довгострокова оренда, емфітевзис, міна, дарування, іпотека, заповіт тощо). Так, лише за два роки в Україні було здійснено 3,2 млн трансакцій щодо аграрної землі (тобто земельні ділянки змінили власника або користувача) [2].

В той же час, не ухвалено Закону про реституцію. Але ж одна із базових засад ЄС — повага до приватної власності, яку рано чи пізно доведеться повернути законним власникам, як це зробили Латвія, Естонія, Литва. Подібна проблема є спільною для всіх «перехідних країн», де земля була націоналізована або її обіг жорстко контролювався. Не зважаючи на індивідуальні особливості різних держав, порівняння досвіду проведення земельної реформи є ефективним інструментом для розуміння загальних тенденцій.

На сьогодні територіальні громади фактично не мають жодної правової основи для придбання несільськогосподарських земель за межами населених пунктів у формі колективної власності, що суперечить концепції децентралізації та зменшує здатність громади розвиватися економічно. Ці питання можуть бути узгоджені через ухвалення законопроекту «Про внесення змін до Земельного кодексу України та інших законодавчих актів щодо удосконалення системи управління та дерегуляції у сфері земельних відносин» № 2194, який знаходиться на доопрацюванні для другого читання у Верховній Раді.

Рішення досліджених проблем вбачаємо в:

- організації роботи по удосконаленню законодавства, а за потреби порушити питання про розробку ряду Законів про земельну детінізацію та сформулювати механізми які унеможливлуватимуть спекуляцію землею;
- запобіганні концентрації приватної власності на землі сільськогосподарського призначення, площа яких перевищує дозволону законодавством норму ;
- проведенні комплексного аудиту землекористування;
- заповненні земельного кадастру інформацією про сільськогосподарські угіддя для завершення процесу оцифрування даних про земельні ділянки на загальнодержавному рівні;
- проведенні інформаційно-просвітницької діяльності серед населення щодо ринку землі;
- формулюванні правил, щоб забезпечити розумне та невичерпне землекористування.

*Список використаних джерел:*

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення». Відомості Верховної Ради України від 15.05.2020 — 2020 р., № 20, стор. 13, стаття 142.
2. Соціальні ресурси децентралізації управління: механізми мобілізації та

ефективного використання / О.Новікова, О.Амоша, В.Антонюк, В.Вишневецький та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 480 с.

3. Бородіна О.А. Реформа державної регіональної політики України: децентралізаційні ризики та шляхи вирішення. *Причорноморські економічні студії: науковий журнал*. – Одеса: ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2020. – С. 140-145.

УДК: 336.763.2.336.71 (477)

## РОЛЬ ОВДП У МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

*Тараненко Я.О.*

*taranenkyouanaa9@gmail.com*

*Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

*Науковий керівник: к.е.н. Філімонова О.Б.*

Протягом останніх двох років увага українських економістів була прикута до облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). ОВДП є інструментом фіскальної політики, оскільки основна їх мета – забезпечити джерело рефінансування державного боргу. Тим не менш, враховуючи зростання обсягу операцій купівлі-продажу облігацій в останні роки, в тому числі в іноземній валюті, окремі дослідники називають ОВДП «чорним лебедем української економіки» [1]. Обсяг валютних операцій, пов'язаних з купівлею-продажем ОВДП, призводить до впливу останніх на складові монетарної політики.

Причиною щільної уваги учасників фінансового ринку до ОВДП є тенденція до перманентного зростання дохідності державних облігацій. У 2019 році дохідність ОВДП зросла у 3 рази в порівнянні з 2016: 17% проти 13% в середньому. У грудні 2018 дохідність державних облігацій склала рекордні 20% [2]. Особливо вражаюче це виглядає у порівнянні з дохідністю альтернативних інвестиційних інструментів (наприклад, депозитів) що складає близько 7-9,5% на рік. Крім того, дохід з ОВДП звільнений від сплати ПДФО. Як результат, ОВДП стали привабливими як об'єкт інвестицій.

Внаслідок цього обсяг попиту на ОВДП почав значно перевищувати обсяг пропозиції. Інвестиційна привабливість ОВДП підвищила інтерес до них з боку нерезидентів, оскільки ключова процентна ставка Європейського центрального банку складає лише 0%, а тому обмежує дохідність певних фінансових інструментів. Станом на грудень 2019 року різниця між обсягом отриманих заявок на купівлю та обсягом проданих облігацій складала майже 250% (рис.1).

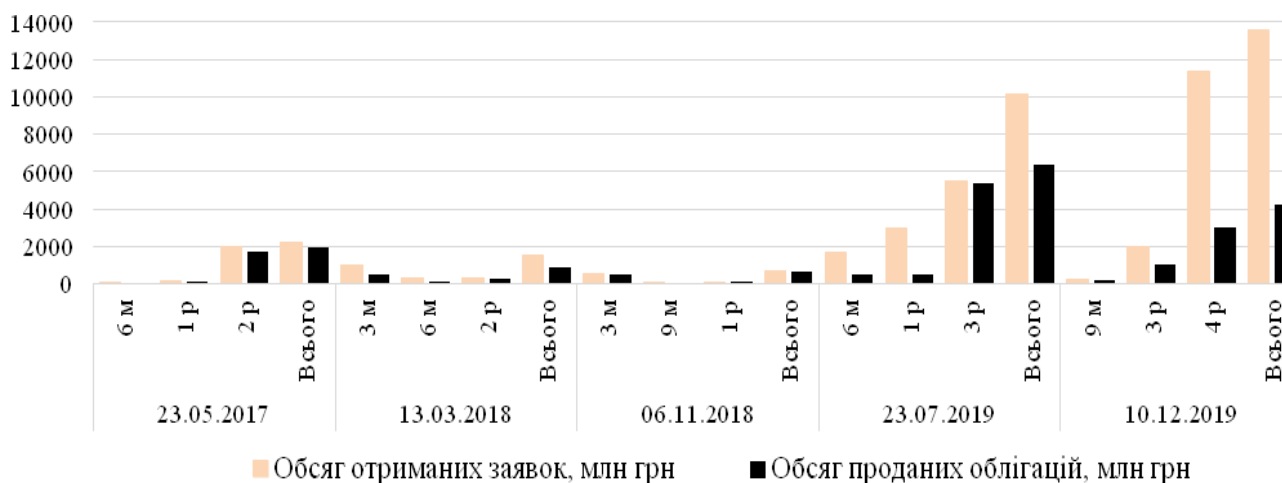


Рисунок 1 – Динаміка обсягу попиту та пропозиції на короткострокові (6 місяців), середньострокові (1 рік) та довгострокові (3 роки) ОВДП, 2016-2019 рр.

Джерело: [2]

*\*(дані для аналізу протягом 2016-2020 рр.. відібрані таким чином, аби мінімізувати вплив шоків станів економіки у 2020 р. в результаті карантинних обмежень в умовах пандемії COVID-19).*

Важливо розглянути аспекти впливу ОВДП на економічну політику України, в тому числі на складові монетарної політики.

Позитивним аспектом державних облігацій можна вважати їх вклад у забезпечення стабільності національної грошової одиниці. За даними НБУ, станом на березень 2020 року частка нерезидентів у структурі портфелю ОВДП складає близько 15% і демонструє тенденцію до зростання. Починаючи з 2018 року близько 98% облігацій, куплених іноземцями, номіновані в національній валюті [2]. Це можна пояснити різницею у прибутковості валютних та гривневих ОВДП (табл.1).

Таблиця 1

Дохідність ОВДП, номінованих у різних валютах,  
станом на II півріччя 2019 р. – початок 2020 р.

Валюта	Дохідність облігацій, %
Гривня	18,4
Долар США	5,88
Євро	3,37

Джерело: [2]

Це означає, що нерезиденти на українському ринку обмінюють валюту на гривню і купують за неї ОВДП. Пропозиція іноземної валюти на ринку зростає, ціна її зменшується. Як наслідок, національна валюта укріплюється. Доказом цього є неочікувано стрімке зміцнення гривні у другому півріччі 2019 року (табл.2).

Таблиця 2

Курс гривні до долару США у грудні 2017 та 2019 рр.

Період	Курс національної валюти (грн/дол США)
Грудень 2019	23,6
Грудень 2018	28
Грудень 2017	27,5

Джерело: [2]

Ревальвація національної валюти склала рекордних 19%, а гривня стала світовим лідером за темпами зміцнення [3].

Черговим досягненням в українській економіці у II півріччі 2019 року – на початку 2020 р. вважається входження темпів інфляції в таргет НБУ  $5\% \pm 1$  в.п. Серед головних причин, окрім політики Національного банку та падіння світових цін на енергоносії, економісти виділяють зміцнення курсу гривні, зазначене у попередньому пункті. Це означає, що одним із чинників стабілізації інфляції є обсяг продажів ОВДП нерезидентам. Це доводить вагому роль державних облігацій у каналі валютних очікувань механізму монетарної трансмісії та досягненні цінової стабільності.

Втім, не дивлячись на розглянуті практичні переваги впливу ОВДП на

монетарну політику, не можна не зазначити й негативні аспекти.

По-перше, вплив ОВДП на значення курсу гривні означає значну залежність курсу від настроїв інвесторів-нерезидентів. У разі настання несприятливого економічного чи політичного середовища, зростає вірогідність обвалу курсу гривні через масовий вихід держателів з ринку.

По-друге, НБУ практикує здійснення операцій купівлі-продажу облігацій на вторинному ринку, формуючи власний портфель. Дане явище носить назву квазімонетизації – монетарного фінансування дефіциту державного бюджету.

Квазімонетизація спричиняє погіршення стану фінансової стабільності; ускладнює проведення грошово-кредитної політики; посилює ризик підвищення рівня інфляції; ускладнює управління монетарними інструментами, що позначається на стані грошового ринку.

У 2018 рішеням НБУ було обмежено його втручання на вторинний ринок [4]. Частка НБУ у портфелі ОВДП почала скорочуватись і станом на січень 2020 року складала вже 40% у порівнянні з 77% у 2014 р. [2]. Це можна розглядати як раціональний крок Нацбанку в напрямку зменшення ризиків для банківської системи, однак під впливом коронакризи та після зміни складу Правління НБУ влітку 2020 року рішення про обмеження купівлі ОВДП на вторинному ринку було скасовано. 10 вересня 2020 року за підтримки нового голови Нацбанком було впроваджено стратегію гнучкого інфляційного таргетування, в рамках якої НБУ було знову дозволено здійснювати купівлю і продаж облігацій на вторинному ринку, що активує механізм квазімонетизації і всі означені системні ризики. Станом на грудень 2020 р. частка НБУ у портфелі ОВДП складає 36% або 325 млрд грн [2]. Навіть невелика частина цих коштів, якби вони були задіяні на реалізацію програм кредитування реального сектора економіки, дала б змогу прискорити темпи її зростання, тим більше в часи світової економічної «корона» кризи.

Отже, зважаючи на вплив ОВДП на чинники цінової стабільності, з 2019 року ОВДП стали відігравати значну роль у монетарній політиці України.

Укріплення курсу гривні та вхід інфляції у цільовий діапазон НБУ є доказом позитивного впливу державних облігацій. Однак істотна залежність динаміки курсу національної валюти від рівня дохідності ОВДП та обсягу їх продажів нерезидентам несе в собі загрозу дестабілізації курсу у період несприятливих економічних чи політичних подій, що нині спостерігаються не лише в Україні, а й по всьому світові. Для мінімізації можливого негативного впливу ОВДП важливо дослідити їх взаємозв'язок з іншими складовими монетарної політики, та визначити їх місце у трансмісійному механізмі. В аспекті рекомендацій НБУ варто зазначити необхідність розробити комплекс превентивних заходів, що обмежують обсяг квазіфіскальних операцій та підтримують бар'єри різкого виходу держателів з ринку ОВДП. Усе вищезазначене створює перспективи для подальших досліджень.

*Список використаних джерел:*

1. О. Паращій. «Чорні лебеді» для курсу гривні. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/02/19/657246/> (дата звернення 3 грудня 2020 р.).
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 3 грудня 2020 р.).
3. Офіційний сайт міжнародної агенції Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-12-20/world-s-best-performing-currency-cools-ukrainians-lust-to-leave> (дата звернення 3 грудня 2020 р.).
4. Про Стратегію монетарної політики Національного банку України: Рішення Національного банку України від 13.07.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr037500-18#Text>



УДК: 345.254

## ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

*Зачепило Дар'я*

*[zachepulo2909@ukr.net](mailto:zachepulo2909@ukr.net)*

*Запорізький національний університет*

*Науковий. керівник.: к.е.н., професор Рибалко О.М.*

Інвестиційна політика є однією з найважливіших складових економічної політики та безпеки держави, оскільки розширення сфер інвестування призводить до змін економічного стану в країні. Регулювання інвестиціями має на меті стимулювати економічний розвиток держави та впливати на стан окремих секторів, галузей, а також на місце країни на світовому рівні.

Питанню проблеми інвестиційної політики та інвестицій приділяли увагу у своїх працях такі вчені як Задохайло Д. В., Мамутова В. К., Пашкова В. М., Вишневський В. П.

Метою роботи є оцінка інвестицій, які залучаються Україною та вивчення законодавчої бази з питань інвестування.

Економічний зміст інвестування полягає в тому, що інвестиції – це сума витрат, які мають форму вкладу коштів в різноманітні галузі економіки та сфери діяльності для того, щоб отримати прибуток в майбутньому та досягти поставленої мети. Ключова роль інвестицій у розвитку національної економіки полягає у тому, що за допомогою інвестицій здійснюється збільшення грошового нагромадження підприємств і це призводить до створення бази для збільшення виробничих можливостей країни і її економічного зростання.

Україна сьогодні знаходиться на шляху всебічних економічних перетворень. Тому, одним з головних напрямів державної інвестиційної політики України полягає у створенні кращих умов для ефективного залучення інвестиційних процесів ,щоб поліпшити інвестиційний клімат [1].

Головним джерелом регулювання інвестицій в Україні є законодавча база, з

цього можна сформулювати висновок, що для того щоб залучити інвестиції потрібно вдосконалювати систему та принципи її регулювання [2].

Поняття законодавчої системи можна розглядати як сукупність організаційних, економічних, правових, грошово-кредитних, а також коштів регулюючих державних заходів, що мають вагомий вплив на впровадження інвестиційної діяльності в країні для того, щоб досягти бажаних результатів в економіці, соціальній сфері та в інших [3]. Головними правовими документами, за допомогою яких відбувається врегулювання відносин між суб'єктами, є міжнародні договори про підтримку та взаємний захист інвестицій. Вони підписані з 70 державами світу.

Відповідно до закону України «Про режим іноземного інвестування» для іноземного інвестора в Україні встановлено національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, тобто рівні умови діяльності з вітчизняним інвестором [4].

Однією з головних причин погіршення інвестиційного клімату є низький рівень захисту комерційних інтересів іноземних інвесторів, а саме – згорання та розширення пільг для нерезидентів країни. Окрім цього на інвестиційний клімат має вплив загальний рівень розвитку національної економіки.

Отже, підвищення функціонування економіки не може відбутися без підтримки інвестиційних ресурсів та без покращення управління інвестиційною діяльністю. Вона може проводитись під впливом державної політики, на основі якої можна впровадити структурну перебудову економіки країни.

*Список використаних джерел:*

1. Пашкова М.В. Адміністративна етика в органах виконавчої влади: результати експертного опитування державних службовців. *Теоретичні та прикладні питання державотворення*. 2014. №. 14. С. 220-231.

2. Любімов В. І. Особливості державного регулювання іноземних інвестицій: закордонний досвід. *Економічний простір*. 2009. № 21. С. 65–71.

3. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 25.06.2016, підстава 1390-VIII2016р ( дата звернення 18.02.2021)

4. Шереметинська О.В., к.е.н. Савчук І.В. Вплив офшорних зон на економіку України. *Економічний простір*. 2016р. №105. С. 58-66.

УДК 369.06

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Савчук А.А.

[ania13052000@gmail.com](mailto:ania13052000@gmail.com)

ДВНЗ «Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

Науковий керівник – к.е.н., доц. Татаріна Т.В.

Пандемія COVID-19 виявила слабкі місця в медичних системах різних країн, а у випадку з Україною вона продемонструвала, що стан охорони здоров'я з точки зору забезпечення доступності та якості медичних послуг є практично катастрофічним. Одним із факторів є відсутність ефективної системи фінансування охорони здоров'я. Жодна сучасна країна, навіть маючи високий рівень ВВП на душу населення, не бере на себе такої відповідальності – повністю забезпечити своїх громадян безкоштовними медичними послугами. У розвинених країнах світу добровільне медичне страхування (ДМС) є ефективним механізмом фінансування витрат на охорону здоров'я. Однак в Україні частка ДМС у структурі витрат на охорону здоров'я є вкрай низькою і становить менше 1%. А «основним джерелом» фінансування української медицини є приватні кошти домогосподарств [1]. Це свідчить про те, що вітчизняна система фінансування охорони здоров'я є незбалансованою, звідси саме розвиток медичного страхування є першою сходинкою у забезпеченні надходження коштів у цій галузі, що сприятиме побудові ефективної системи охорони здоров'я в Україні.

Згідно чинного законодавства, в Україні медичне страхування

класифікується на обов'язкове та добровільне. Обов'язкове медичне страхування сьогодні в країні ще не запроваджено, оскільки триває медична реформа. Тому зростає попит на добровільне медичне страхування. Добровільні медичні страхові послуги надають приватні страхові компанії, які укладають індивідуальні або колективні страхові поліси зі страхувальниками [2].

Сутність добровільного медичного страхування полягає в наданні населенню гарантії отримання медичної допомоги при виникненні страхового випадку за рахунок накопичених коштів. Таким чином, з одного боку, йдеться про надання медичної допомоги або профілактичних заходів, а з іншого – про дотримання гарантії якості цих медичних послуг. Особливістю медичного страхування є і той факт, що якість страхової послуги безпосередньо залежить не лише від роботи самого страховика, але і від його партнерів - фармацевтичних компаній і лікувально-профілактичних установ сфери охорони здоров'я. Тому страховики безпосередньо зацікавлені укладати договори з приватними лікувальними закладами, які можуть запропонувати якісне медичне обслуговування. Отже придбати поліс ДМС – це отримати доступ до широкої бази медичних установ по всій території України, включаючи комерційні, відомчі та спеціалізовані. Фахівці страхових компаній у разі потреби направляють хворого в ту установу, яка найбільш ефективно допоможе вирішити його проблему.

За даними Ліги страхових організацій України (ЛСОУ), в країні більш ніж 190 страховиків мають ліцензію на здійснення добровільного медичного страхування, але фактично займаються цим видом страхової діяльності приблизно 60 компаній [3]. За показником виплат страхового відшкодування у ТОП-10 за 9 місяців 2020 року увійшли наступні страхові компанії, які надають послуги з добровільного медичного страхування (за обсягом страхових виплат від 1 млн. грн.): «МЕГАПОЛІС СТ»; «Країна»; «ТАС СГ»; «УСГ»; «ОМЕГА»; «МОТОР-ГАРАНТ»; «УНІВЕРСАЛЬНА»; «УНІКА» [4]. Українські страховики працюють за правилами добровільного медичного страхування в розрізі видів:

безперервного страхування здоров'я та страхування здоров'я на випадок хвороби. За цими послугами страховики у разі настання страхового випадку компенсують витрати на лікування страхувальників безпосередньо медичному закладу. У той же час, як зазначалося раніше, страховики гарантують вибір медичного закладу, контролюють якість лікування та оплату лікування і надають страхувальнику відчуття безпеки.

Сьогодні добровільне медичне страхування в країні зростає, але доволі повільними темпами. Користувачами послуг з добровільного медичного страхування в Україні є не більше 6% населення, при цьому більша частина громадян застрахована у рамках корпоративного страхування. Страховий поліс здобув популярність за рахунок зручності в оформленні та ціни, адже вартість корпоративного страхування на 20-30% менша за індивідуальне.

На думку науковців причинами низького попиту на медичні страхові послуги є [5]:

- корупція в медичних закладах, з якими співпрацюють страхові компанії;
- населення працездатного віку переконані, що вони здорові і немає необхідності витрачати кошти на медичне страхування;
- низький рівень доходів і страхової культури населення;
- вартість, особливо індивідуального страхування;

Для покращення подальшого розвитку добровільного медичного страхування, необхідним є застосування страховиками ефективних методів сучасного менеджменту, спрямованих на підвищення якості страхових послуг шляхом: формування клієнтоорієнтованої політики врегулювання страхових випадків; впровадження системи кризового менеджменту, який є особливо важливим та актуальним для страхових компаній в умовах пандемії COVID-19.

За підсумками дослідження, можна відзначити, що перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні втішні: питома вага ДМС на ринку страхових послуг має тенденцію до зростання; страховики, які надають послуги з медичного страхування стають все більше конкурентними;

підвищується інтерес населення до даного виду страхування тощо. Придбання полісу з добровільного медичного страхування є корисним і важливим для всіх учасників страхового ринку. Медичне страхування створює поле, де зближуються інтереси страховиків, споживачів та постачальників медичних послуг.

*Список використаних джерел:*

1. Чи є майбутнє у добровільного медичного страхування в Україні? URL: <https://www.pravda.com.ua/columns/2021/01/29/7281700/> (Дата звернення: 05.03.2021).
2. Гатаулліна Е.І. Тенденції розвитку добровільного медичного страхування в Україні. *Вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2019. № 28. Том 2. С. 45–48.
3. Ліга страхових організацій України: Чим вигідне добровільне медичне страхування? URL: <http://uainsur.com/massmedia/41915/> (дата звернення: 05.03.2021).
4. Страховий ринок України: 9 місяців 2020 року. URL: <https://forinsurer.com/stat> (дата звернення: 05.03.2021).
5. Миколайчук М. Страхова медицина в Україні: актуальність та готовність до неї населення. *Фінансові послуги*. 2015. Випуск 56. С.15-18.

УДК 336.764.2

## **ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ**

***Іваніна Н. В.***

*natashaivanina21@ukr.net*

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Марчук В.Ю.*

На сьогодні важливим є питання страхування та мінімізації валютних ризиків. Саме тому, набуває особливого значення механізм хеджування

валютних ризиків, який може убезпечити від коливання валютного курсу гривні відносно інших валют. Такі курсові коливання можуть впливати на фінансові результати підприємств, тому звичайною світовою практикою мінімізації валютних ризиків є їх хеджування з використанням спеціальних фінансових інструментів – форвардів, ф'ючерсів, свопів тощо. [1]

Банк є фактично посередником між клієнтом і валютним ринком. Тому банк, беручи на себе зобов'язання надати в майбутньому обумовлену в угоді кількість валюти за курсом, про який домовилися заздалегідь, приймає на себе курсовий ризик. [2, с. 248]

Найбільш поширений спосіб зменшення валютного ризику- хеджування за допомогою валютного форварду. Валютний форвард - це контракт, який дає право на купівлю чи продаж іноземної валюти з поставкою в якийсь визначений час у майбутньому. Завдяки даному методу хеджування можна мінімізувати або навіть повністю усунути коливання щодо обмінного курсу придбаної чи проданої валюти в майбутньому періоді [3, с.374].

Ф'ючерсний контракт відноситься до стандартизованих документів. Сторонами є продавець та покупець, що здійснюють угоду з приводу продажу або купівлі певного базового активу за домовленою ціною на визначену дату в майбутньому. Можна також додати, що якщо учасники контракту здійснюють продаж, то це значить, що він знаходиться в «короткій позиції» за вказаною валютою, а якщо здійснює купівлю – то в «довгій позиції» за цією валютою.

Валютний своп - це договір, що укладається між двома сторонами з приводу продажу чи купівлі іноземної валюти на певну дату в майбутньому, при цьому умови (курс, обсяг, дата валютування) фіксуються під час укладення договору. При свопі значно мінімізується валютний ризик, так як він розподіляється між учасниками форвардної угоди.

Загалом, можна сказати, що методи з використанням свопів, опціонів та ф'ючерсів не є поширеними на сьогодні в Україні. Це пов'язано з нерозвиненістю біржової торгівлі. Форварди зустрічаються більше в практиці,

оскільки він характеризується як «нестандартизований» документ. Це означає, що угода може бути укладена без участі біржі, безпосередньо між клієнтом і банком і, як індивідуальний контракт, дозволяє мати відмінності, які б ураховували потреби поточного моменту як для клієнта, так і для банку.

Підсумовуючи вищевикладене, можемо зробити висновок, що найбільш поширеним деривативом, що застосовується при валютному хеджуванні є форварди. Головною проблемою на сьогодні залишається відсутність повноцінного фондового ринку, що призводить до неможливості використанню інших деривативів у хеджуванні валютних ризиків.

*Список використаних джерел:*

1. Хеджування валютних ризиків: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/currency-risk-hedging/> (дата звернення: 25.02.2021).
2. Ботвіна, Н. О. Страхування валютного ризику в сучасних умовах: *Збірник наукових праць Таврійський науковий вісник*. Випуск № 66. Херсон, 2009. С. 247-253.
3. Вербіцька І.І. Хеджування валютних ризиків. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 4. С. 374–380.

УДК: 336.226.2

**МАЙНОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО  
УДОСКОНАЛЕННЯ**

***Іваніна Н. В.***

*natashaivanina21@ukr.net*

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник: д-р. екон. наук. Тимченко О.М.*

Застосування податків, зокрема прямих, є одним з економічних методів керування і забезпечення взаємозв'язку загальнодержавних інтересів із інтересами підприємств, підприємців і працівників. При дослідженні проблем



справляння прямих податків, особливу увагу потрібно приділити оподаткуванню майна, оскільки саме вони займають найменшу питому вагу серед всіх прямих податків, що надходять до бюджету.

Чинний порядок стягнення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є незначним. Доказом того, що податок забезпечує малу частку доходів до бюджету можуть слугувати наступні дані (табл.1), де відображена питома вага податку на майно у ВВП та питома вага у доходах зведеного бюджету України .

Таблиця 1

Питома вага податку на майно у ВВП, у доходах Зведеного бюджету України протягом 2015-2020рр.

Рік	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Загальна сума податку на майно, млн грн	16011,1	24989,4	29056,1	31272,0	37993,9	37433,4
Питома вага у ВВП,%	0,81	1,05	0,97	0,88	0,95	3,24
Питома вага у доходах Зведеного бюджету,%	2,46	3,19	2,86	2,64	2,95	2,72

*Джерело: складено автором на основі [1], [2].*

Таблиця свідчить нам про те, що питома вага податку у ВВП за період 2015-2019 р. не перевищувала 1,05%. Проте, 2020 рік характеризується помітним зростанням питомої ваги податку на майно у ВВП, яка становить 3,24%.

Якщо розглядати питому вагу податку на майно у загальних доходах Зведеного бюджету, маємо тенденцію до постійної зміни. Можемо зазначити, що в порівнянні з 2015-им роком, у доходах Зведеного бюджету, питома вага податку на майно у 2020 році зросла на 0,26 п.п. Наведені дані свідчать про перспективність подальшого розвитку податку на майно з метою збільшення

дохідної бази бюджету.

Іншою проблемою, є те що у Податковому кодексі України зазначено про базу оподаткування загальної площі об'єкту житлової і нежитлової нерухомості, у тому числі її частки, де не враховується територіальне розташування нерухомості. [3, ст.266] На мою думку, в механізм розрахунку податку на майно потрібно закласти ринкову вартість нерухомості і зважати на її місце розташування. За рахунок такої дії, створилась би можливість для збільшення надходжень від податку на майно у кілька разів. Таким чином, пропонується створення різних ставок оподаткування в залежності від територіального розташування.

Визначаючи сьогоднішній стан майнового оподаткування, уряду слід звернути більше уваги на податок на майно, який є найменш шкідливим для зростання економіки та дуже перспективним з огляду на можливість зменшення корупційних вразливостей. Крім того, на відміну від капіталу, нерухомість не має мобільності, щоб уникнути податків.

Варто зазначити, що будь-яка модернізація механізму оподаткування має здійснюватися на основі попередніх прогнозних розрахунків, ретельного науково-теоретичного обґрунтування пропонованих змін.

Узагальнюючи вищевикладене, можемо зробити висновок, що наразі доцільно у Податковому кодексі України здійснити корегування щодо стягнення податку на майно, та закласти в його основу розрахунку ринкову вартість нерухомості, а також створити різні ставки оподаткування нерухомості в залежності від її територіального розташування. Реалізація таких заходів стане основою для зростання фіскальної ролі податку на майно, що може призвести до їх фіскальної ефективності.

*Список використаних джерел:*

1. Міністерство фінансів України // Статистичний збірник URL: <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>

2. Державна казначейська служба України. URL:  
<https://www.treasury.gov.ua/ua>

3. Податковий кодекс України // Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Відомості Верховної Ради України. 2011. – URL:  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

УДК: 351

### НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

*Чепель Д. Р*

*chepeldanya77@gmail.com*

*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова  
Науковий керівник: викладач кафедри публічного управління та адміністрування  
Юричина І. А.*

До вивчення зарубіжного досвіду регіональної політики вчені зверталися вже не раз. Здавалося б, всі питання про особливості цього досвіду і його застосовності в Україні повинні б бути вичерпаними. Проте в Україні все ще формується модель регіональної політики, що говорить про те, що врахування досвіду інших країн був би досить слушним для її покращення. З огляду на це і варто піддати аналізу зарубіжний досвід регіонального розвитку.

Аналіз зарубіжного досвіду показує, що жодна країна не має головного державного органу, що займається розробкою і реалізацією регіональної політики. Ця функція розподіляється між декількома центральними відомствами. Як правило, вона відводиться одному-двом провідним або координуючим органам. Наприклад, в Німеччині ця функція закріплена за Міністерством транспорту, будівництва і житлового господарства, в Італії - за Міністерством у справах регіонів, в Іспанії - за Генеральним адміністративною радою з планування, в Нідерландах - Міністерством житлового господарства, фізичного планування і охорони середовища, в Австралії - Комітетом по містах, на який покладено завдання фізичного планування [1].

У Франції координаційні функції здійснює Делегація з облаштування території та регіонального розвитку (ДАТАР). Міжвідомчою комітетом з облаштування і розвитку території (СІАДТ) з урахуванням пропозицій ДАТАР приймаються рішення, а Національним комітетом з облаштування території (КНАДТ) готуються пропозиції, пов'язані з здійсненням регіональної політики, яка узгоджується з національним урядом, органами місцевого самоврядування та Європейським союзом [1]. Крім того, варто зазначити, що у реформуванні публічного управління важливу роль відіграла реформа 2016 року, ініційована за президентства Ф. Олланда. Вона полягала у укріпленні регіонів та зменшенні їх загальної кількості. Основною метою радикальних змін було оптимізувати видатки, усунути дублювання функцій, скорочення штатів чиновників та передача на місця додаткових повноважень у сфері зайнятості, управління початковою і середньою освітою, підприємствами тощо [2]. Передача повноважень у сфері соціального, економічного і культурного розвитку регіону органам самоврядування дало позитивні результати такі як підвищення відповідальності на місцях та збільшення фінансового ресурсу для задоволення потреб певної території. Одночасно надання такого широкого кола повноважень супроводжується контрольними діями через представників, аби забезпечити ефективне реформування.

Що ж до регіональної політики Іспанії, то для цієї країни характерна відсутність спеціальних нормативно-правових актів центральної влади, що забезпечують підтримку соціально-економічного розвитку окремих регіонів. Це пояснюється особливостями державної автономії та специфікою економічного управління в Євросоюзі. Щорічно національний уряд Іспанії (в першу чергу Міністерство економіки і конкурентоспроможності), подібно до урядів інших країн-членів ЄС, в рамках діючої стратегії соціально-економічного розвитку ЄС (в даний час це стратегія "Європа-2020" ) і на підставі рекомендацій Європейської комісії розробляє Національну програму реформ. У цій загальній програмі регіонального розвитку країни присутні конкретні плани і позначені

заходи центру і регіонів по їх виконанню [3].

Один із способів наблизитися до досвіду ЄС в сфері регіональної політики є врахування напрацьованого при розробці та управлінні політикою протягом останніх 20 років досвіду. Можна виокремити тезисно деякі з них. По-перше, регіональна політика вимагає довгострокового стратегічного бачення того, що необхідно досягти [4]. Наприклад, це може бути розвиток ключових секторів, таких як транспорт, або окремих географічних областей, як є менш розвиненими в регіональній політиці. У програмах ЄС представлені як галузевий, так і географічний підходи. По-друге, повинен бути об'єктивним, або «неполітичним», метод накопичення і розподілу ресурсів [4]. Політика ЄС в даний час приймає інклюзивний підхід, оскільки при цьому всі регіони має право на підтримку в тій чи іншій формі, але в той же час високий рівень концентрації ресурсів в менш розвинених регіонах. Тобто розвиваються не лише економічно вигідні регіони, бо значна кількість ресурсів спрямована на досягнення менш оптимального рівня розвитку меш розвинених, забезпечуючи таким чином достатній доступ до ресурсів кожного регіону [4].

Україна, порівняно з країнами Європейського союзу перебуває на початку довгого шляху реформування. Проте, можна стверджувати, що розпочато процес імплементації європейських стандартів і напрацювань, що ще раз доводить вагомість досвіду зарубіжних країн. Схвалено Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, прийнято Закон України «Про засади державної регіональної політики», Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», Концепцію розвитку електронного урядування тощо. Проте ця робота не є досконалою. Зокрема у бюджеті не передбачено достатньої кількості коштів для виконання повноважень місцевим самоврядуванням. Досить позитивно відобразилося б на регіональному управлінні України згаданий досвід Європейського Союзу, щодо «неполітичних» методів розподілення ресурсів та орієнтація на розвиток малорозвинених сфер та областей.

Таким чином, можемо зробити висновок, що досвід зарубіжних країн у розвитку регіональної політики можна розглядати як вектор руху при покращення управління у регіонах.

*Список використаних джерел:*

1. Петросянц В.З. Зарубежный опыт государственного регулирования регионального развития. (*Региональные проблемы преобразования экономики*, № 10), 2016. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-gosudarstvennogo-regulirovaniya-regionalnogo-razvitiya/viewer>

2. Кухарева Г. Развитие публичного управления Франции: досвід для України. (*Theory and history of Public Administration*, № 4(35) ), 2017. URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2017/2017\\_04\(35\)/4.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2017/2017_04(35)/4.pdf)

3. Прохоренко И. Политика регионального развития Испании: механизмы и инструменты. (*Мировая экономика и международные отношения*, №5). URL: [https://www.imemo.ru/index.php?page\\_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/05\\_2015/PROKHORENKO\\_41-51.pdf](https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/05_2015/PROKHORENKO_41-51.pdf)

4. European Regional Policy, an inspiration for Countries outside the EU? Applying the principles, sharing the lessons, exchanging experience. URL: [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/presenta/international/external\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_en.pdf)

УДК: 336.764.2

**Ф'ЮЧЕРСНІ КОНТРАКТИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ  
ХЕДЖУВАННЯ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ**

**Слободян Я. С.**

*yano4kaslobodian@gmail.com*

*студентка 4 курсу, факультет фінансів, спеціалізація «Фінанси»,*

*Науковий керівник: Марчук В.Ю.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

Цінова нестабільність на ринку змушує його учасників застосовувати нові механізми, які допомагають управляти ціновими ризиками, запобігати коливанням цін. Ринок деривативів, тобто похідних фінансових інструментів, серед яких важливе місце посідають ф'ючерсні контракти, широко використовується за кордоном для хеджування та управління фінансовими ризиками.

Сьогодні підприємства функціонують у нестабільному середовищі і не володіють повнотою інформації про контрагентів. Таким чином, вони зіштовхуються у своїй діяльності з різноманітними фінансовими ризиками.

Ф'ючерсний ринок переважно використовується для торгівлі ф'ючерсами як заміник операцій на готівковому ринку, щоб зменшити ціновий ризик. Наприклад, для фермерів, які вирощують пшеницю та не знають, яка ціна буде на час урожаю, вигідно продавати ф'ючерсний контракт на пшеницю під час посадки та купувати його на час урожаю, що захистить їх та обмежить будь-які збитки, якщо ціни на пшеницю впали з моменту придбання контрактів.

Щодо України, то ринок деривативів є доволі молодим сегментом вітчизняного фінансового ринку. Проте ринок похідних фінансових інструментів упродовж останніх трьох років скорочується. Оскільки за підсумками січня-листопада 2020 року обсяги деривативів становили 74,12 млн. грн.(з них ф'ючерсних контрактів 14,3 млн. грн.), у 2019 році за аналогічний період показник становив 139,22 млн. грн., а у 2018 році становили 2 477,67млн. грн.[1-3] Слід звернути увагу, що український біржовий ринок характеризується тенденцією спаду не лише деривативів, а й цінних паперів узагалі. Зниження обсягу торгів похідними фінансовими інструментами свідчить про недовіру суб'єктів до ф'ючерсного ринку, недостатню його привабливість і надійність, про зменшення загального обсягу інвестицій.

У Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку зазначають, що за п'ять років Україна може створити ф'ючерсний ринок номінальним

розміром 40–50 млрд., а основними товарами, які будуть торгуватися за ф'ючерсними контрактами, стануть енергоносії та аграрна продукція [4].

Проте нині в Україні недостатньо розвинена ґрунтова законодавча база функціонування ринку похідних фінансових інструментів. Однак поступове збільшення обсягів торгівлі та кількості учасників торгів говорить про позитивні зрушення в державному фінансовому секторі економіки.

Незадовільний стан біржової торгівлі ф'ючерсними контрактами в Україні зумовлюється: політичною нестабільністю в країні; низьким рівнем фінансової грамотності населення та відсутністю фахівців і клірингових установ, що спеціалізуються на укладанні ф'ючерсних контрактів; низьким рівнем ліквідності; високою волатильністю; активністю спекулятивної діяльності; відсутністю системної законодавчої бази цієї сфери: наявність лише часткового регулювання проведення операцій із деривативами. [5]

Вважається, що ринок ф'ючерсів України має розвиватися у напрямку безпосередньої участі українських інвесторів у міжнародних ф'ючерсних ринках через укладення угод на провідних ф'ючерсних біржах світу. Це допоможе сформувати в Україні вкрай необхідний ринок похідних фінансових інструментів та вертикально структурувати фінансовий ринок в цілому [6].

Отже, можна зробити висновки, що український ф'ючерсний ринок є недостатньо розвинутим та не здійснює хеджування ризиків учасників ринку повною мірою через недосконалість законодавчого регулювання, недостатню кваліфікацію фахівців, що працюють на біржі, інфляційні коливання та низьку фінансову обізнаність учасників фінансового ринку. Рівень розвитку ф'ючерсного ринку впливає на інвестиційний клімат у країні, інфраструктуру фондового ринку, страхові можливості для його учасників та розвиток економіки у цілому. Необхідними чинниками для активізації ринку ф'ючерсних контрактів є: стале економічне зростання; заохочення суб'єктів господарювання до використання ф'ючерсів; створення досконалого законодавства у сфері деривативів; формування системи ефективно працюючих клірингових та



розрахункових установ.

*Список використаних джерел:*

1. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-листопада 2018 року URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>

2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-листопада 2019 року URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>

3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-листопада 2020 року URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>

4. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку URL: <https://www.nfp.gov.ua/>

5. Заволака Л.О, Колеснік Є.О., Сіліна І.С. Ф'ючерсні контракти як важливий інструмент розвитку фінансового ринку. Економіка і суспільство. №18. - 2018.

6. Розгон А. – Особливості розвитку ф'ючерсної торгівлі в національній економіці. Аграрна наука і освіта. 2017. 3-4, с. 136-143.

УДК: 339.923

## **АРХІТЕКТУРА ЯК ДВИГУН ЕКОНОМІКИ**

***Криворотенко А.О.***  
[\*aikoran131m@gmail.com\*](mailto:aikoran131m@gmail.com)

*Харківський національний університет будівництва та архітектури*  
*Науковий керівник: Янченко Н. В.*  
*доцент кафедри економіки, канд. економ. наук, доц.*

«Здорове місто - це місто, яке постійно створює і покращує фізичне і соціальне середовище, а також зміцнює ті суспільні ресурси, які дозволяють

людям взаємно підтримувати один одного у виконанні всіх життєвих функцій і досягнення максимального потенціалу».

Здорове місто - це також стійке місто, стійке в найширшому сенсі. Зрозуміло, що позитивні міські ландшафти, стійке довкілля та економічний розвиток тісно пов'язані як економічні рушійні сили. Таким чином, для відновлення міст, екологічної стійкості в великих масштабах і економічного зростання потрібна участь і прихильність не тільки архітектора, але і клієнта, політичних лідерів і суспільства в цілому [1].

Щоб бути успішним, проект повинен враховувати свій соціальний та економічний контекст - іншими словами, проект повинен бути соціально і економічно стійким. Такий проект повинен резонувати з його спільнотою, що забезпечує навколишнє середовище, яке приваблює і надихає. І стійкий проект повинен мати економічний сенс - неважливо, наскільки зеленою буде будівля, якщо вона зазнає невдачі на ринку.

В загальному економічному сенсі можна стверджувати, що є три основні чинники, які сприяють економічному зростанню:

- людський капітал;
- фінансовий капітал;
- екологічний капітал.

Добре спроектовані будівлі і добре продумане міське середовище, які є результатом взаємозв'язку розумного міського планування та дизайну і потрібної архітектури, створюють капітал у всіх трьох важливих сферах.

Вони допомагають нарощувати екологічний капітал, будучи спроектованими і побудованими з дотриманням принципів сталого розвитку з повагою і збереженням навколишнього середовища для майбутніх поколінь. Якщо ми думаємо про навколишнє середовище як про найважливіший актив, наш обов'язок захищати і зберігати цінність цього активу. Зрозуміло, що будівлі і підтримуюча їх інфраструктура є величезним потенційним фактором деградації навколишнього середовища. Також відповідний дизайн нових будівель і

модернізація існуючих будівель можуть дуже суттєво допомогти просунутися до кращого і більш стійкого способу існування як виду на цій планеті.

Архітектура допомагає накопичувати фінансовий капітал, змушуючи його працювати, створюючи активи, які не тільки надихають своєю красою, але також досить надійні і адаптуються, щоб зберігати свою цінність протягом тривалого часу. Це також досягається за рахунок будівництва будівель, які ефективно споживають все більше дефіцитні енергоресурси. Фактично, в кращих випадках хороша архітектура може бути нульовою або навіть чистою з точки зору енергії. Іншими словами, вона може виробляти більше енергії, ніж споживати. Хороша архітектура допомагає залучати і нарощувати людський капітал, створюючи середовище, яке піднімає людський дух, залучає і розширює можливості спільнот для досягнення максимального потенціалу.

Економісти згодні з тим, що якість людського капіталу будь-якого підприємства дуже тісно пов'язане з потенціалом економічного зростання. Роль штучно створеного середовища в залученні високоосвіченого населення, що володіє навичками і навчанням, необхідними для задоволення потреб існуючих і нових підприємств, які залежать від такого капіталу, добре задокументована. Відносини між хорошим дизайном і хорошим бізнесом - це симбіотичні відносини [2].

Добре спроектоване робоче середовище, яке забезпечує співробітників і власників яскравим денним світлом, цікавими видами, свіжим повітрям і соціально привабливими робочими просторами, які сприяють співпраці і командній роботі, приносить значні позитивні переваги для продуктивності і творчого результату і, таким чином, сприяє економічному розвитку. Це приносить пряму користь як працівникам, так і власникам бізнесу, але також корисне спільноті, в якому вони працюють [3].

Стійка будівля, що підтримує усталені моделі роботи і адаптується до мінливих систем праці, обумовлених демографічними особливостями, може допомогти бізнесу домогтися успіху. А її робоче середовище допомагає

залучати, підтримувати і утримувати людський капітал, необхідний для отримання позитивного прибутку.

В заключенні можна сказати, що креативні міста - це привабливі міста, які залучають як фінансовий, так і людський капітал. Відчутний прояв творчості в міському масштабі - це публічне мистецтво і архітектура, які населяють міські простори цих міст. Створення таких міст вимагає інвестицій, внесків в гарну архітектуру і архітекторів, які її виробляють. Це інвестиції, які приносять екологічні, соціальні та економічні дивіденди.

*Список використаних джерел:*

1. Дейлі Г. Поза зростанням. *Економічна теорія сталого розвитку*. К.: Інтелсфера, 2001. 312 с.
2. Мочерний С.В. *Методологія економічного дослідження*. Львів, Світ, 2001. 416 с.
3. Урсул А. Д. Перспективы эволюции государства в модели устойчивого развития. *Общественные науки и современность*. 1996. №2. 144 с.

УДК: 743.190

**ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ШВЕЦІЇ В УКРАЇНІ В СИСТЕМІ  
ОПОДАТКУВАННЯ**

*Зеленова А.А.*

[16zelenova@ukr.net](mailto:16zelenova@ukr.net)

*Запорізький національний університет*

*Науковий керівник: к.е.н., доцент, професор Рибалко О.М.*

Тема вивчення бухгалтерського обліку незмінно залишається однією з найпопулярніших, тому що саме облік призводить до правильності ведення бізнесу і визначення фінансового результату підприємства. Так як економіка світу постійно змінюється і створює ситуації для впровадження нової методики і підходів, українська система обліку і оподаткування знаходиться в постійному

розвитку. Дослідження і використання досвіду зарубіжних країн є одним з методів поліпшення якості нашої системи. Вважається, що високі податки и розвинена економіка - речі несумісні. Але на противагу усталеній думці прикладом стане країна, де люди віддають 1/3 своєї зарплатні на податки. І це Швеція.

Податки в Швеції платять всі працюючі громадяни. Однак ставки і розмір податкових виплат залежать від ряду факторів: віку платника податків, муніципалітету, де той зареєстрований, загальної суми заробітку, типу працевлаштування - найманий працівник або приватний підприємець, - і інших. Діє загальне правило: ті, хто заробляє більше, заплатять більше і в податкову скарбницю.

Податок складається з двох частин: місцевого (комунального) та державного зборів. Ставка місцевого податку в середньому варіюється від 29% до 35% в залежності від комуни. Історично склалося так, що в комунах з право ліберальним правлінням податки істотно нижче, ніж в комунах, де при владі ліві партії. Ті, хто заробляє в рік менше 509 300 крон, повинні заплатити тільки комунальний податок. Якщо сума річного заробітку вище, то крім комунального податку буде стягнуто ще й податок державний - 20%. Найбільш важливий вид національного податку в Швеції - прибутковий податок. Він розподіляється на три категорії: податок на трудові доходи фізичних осіб, майновий та корпоративний. Якщо скупний прибуток фізичної особи не перевищує 170 тис. крон, податок складає 31%, при перевищенні вказаної суми, ставка податку може зростати до 50%. Майновий податок стягується із розрахунку вартості майна: до 800 тис. крон – ставка нульова; до 1,5 млн. крон – 1,5%; до 3,5 млн. крон – 12 тис. крон + 2,5%; на майно більшої вартості – 62 тис. крон + 3%. Корпоративний податок стягується з підприємств за ставками в межах від 20 до 30%. Наступними важливими надходженнями в бюджет є соціальні виплати із заробітної плати фізичних осіб, що сягають до 22%. Роботодавці також сплачують в пенсійний та фонд медичного страхування 43% із розрахунку

фонду заробітної плати. Підприємці платять найбільше податків у країні. Однак якщо прибутку немає або бізнес збитковий, то податок платити не доведеться. Звільняються від податку й ті, які заробили за рік не більш 20 008 крон. Найменше податків платять ті, хто старше шістдесяти, і ті, хто молодший тридцяти. Системи оподаткування в Україні для господарюючих суб'єктів, як юридичних осіб, так і фізичних осіб - підприємців представлені двома формами: загальною та спрощеною. У спрощеній системі виділено поділ на 4 групи, в залежності від річного обороту фізичні особи - підприємці платять податки за ставкою: 1 група від 1% до 10% прожиткового мінімуму (мінімальна зарплата), 2 група: від 2% до 20% мінімальної заробітної плати ; 3 група: виходячи з урахування ПДВ, а саме: 3% за умови реєстрації підприємства платником ПДВ або 5% - при урахуванні розміру ПДВ в єдиний податок; 4 група: сільськогосподарські товаровиробники, які відповідають вимогам Податкового кодексу [1, с. 2] .

І в загальній системі оподаткування фізичні особи - підприємці мають повну відсутність обмежень за видами діяльності, кількості найманих працівників і розміром доходу. Однак, до числа мінусів слід віднести обов'язкове використання реєстратора розрахункових операцій (РРО) (за деякими винятками) при веденні розрахунків готівкою і 22% ЄСВ від щомісячного чистого доходу (база оподаткування обмежена 15-ма розмірами мінзарплати) на тлі досить заплутаною схеми бухгалтерського обліку. С 2020 року підприємці зобов'язані платити ЄСВ незалежно від наявності доходу в розмірі мінімального страхового платежу - 1039,06 грн. З 1 січня ставка податку на прибуток - 18%; звітний період - квартал або рік. Якщо ж юридична особа є платником ПДВ, то необхідно пам'ятати про те, що звітність по ПДВ є щомісячною і про те, що податкова накладна підлягає обов'язковій реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних [3, с. 62].

При короткому порівнянні двох країн робимо висновок, що податки Швеції значно вищі за українські, але включають пільги для різних груп населення.

Відремонтовані дороги, нові школи і поліклініки, громадський транспорт, на який можна покластися, - все це результат високого оподаткування. Для шведів дуже важливі гарантії і соціальна захищеність, причому вони за умовчанням повинні бути доступні кожному. Кожен платник податків знає, що якщо він захворіє або втратить роботу, можна розраховувати на виплати зі страхової каси, які можна порівняти з розміром місячної зарплати. Медичне обслуговування, яке в Швеції майже безкоштовне, теж фінансується за рахунок податків. Шведи в більшості своїй сприймають податки не як неминуче зло, а скоріше як свій прямий обов'язок [2, с. 43].

Як висновок можна сказати, що одним з важливих чинників успіху шведської системи оподаткування - це довіри громадян до держави і відповідний результат у вигляді високого рівня соціального життя. В Україні на даний момент з-за високого рівня корупції, прогалин в законодавстві і складної політичної обстановки, перейти на наступний рівень проблематично, але при запозиченні досвіду інших країн, прогрес неминучий.

*Список використаних джерел:*

1. Державна фіскальна служба України. Податкова система Швеції. URL: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/dosvid-modernizachii-krain-svity/shvetsia> (дата звернення 12.03.2021) С. 2
2. Бечко П.К. Податкова система : навч. посіб. П.К. Бечко. К. : Центр навчальної літератури, 2006. С. 43.
3. Податкова система : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл., І.О. Лютий, Л.М. Демиденко, М.В. Романюк та ін., за ред. І.О. Лютого. К. : Центр учбової літератури, 2009. С. 62.

УДК 330.342

## МОДЕЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

*Залуска Д. Г.,*

*dominik.henryk.zaluska@oa.edu.ua*

*Національний університет «Острозька академія»*

*Науковий керівник: Недзведовська О. Є.,*

*викладач кафедри економічної теорії, менеджменту та маркетингу*

Постановка проблеми. За останні 7 років в Україні пройшли кардинальні зміни: Революція Гідності, утвердився проєвропейський вектор розвитку, анексія АР Крим Російською федерацією, військовий конфлікт на сході, отримання безвізу з ЄС, криза спричинена пандемією COVID-19. У зв'язку з вище перерахованими чинниками гостро постало питання внутрішніх переселенців та трудових мігрантів. Хоча внутрішня міграція не впливає на загальну кількість населення в країні, але впливає на статево-вікову та професійну структуру регіонів України, як наслідок окремі регіони більш розвинені ніж інші. Тому в умовах масштабної міграції і потребі вдосконалення механізмів регулювання міграційних процесів для покращення соціально-економічного розвитку регіонів дане питання є актуальним для подальшого вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема внутрішньо міграційним процесам з точки зору політичних та економічних чинників розглянули у своїх публікаціях С. Колос, В. Капітан, С. Западнюк, Е. Лібанова та ін.. Незважаючи на вже зроблений внесок у вивчення даного питання, воно все ще є малодослідженим та гострим для суспільства.

За даними Державної служби статистики України, щорічно населений пункт проживання змінюють понад пів мільйона українців. Ця цифра, однак, базується на інформації органів реєстрації й охоплює лише ті переїзди, при яких особи реєстрували зміну місця свого проживання. Водночас, за даними



соціологів, щонайменше 12% дорослих українців, а за деякими оцінками у великих містах від 15 до 30%, проживають не в тому місці, де вони зареєстровані. Таким чином, внутрішня міграція є набагато активнішою, ніж це можна простежити статистично.[1]

На сам перед. Внутрішня міграція направлена в напрямку до міста з села. Протягом 2001-2019 років з карт України щорічно зникали в середньому по 19 сіл. Сільське населення скорочується за рахунок трудової та освітньої міграції молоді.

За даними соціологічного моніторингу, який щорічно проводиться Інститутом соціології Національної академії наук України, серед тих українців, які працюють, у 2018 р. кожен п'ятий мав роботу в іншому населеному пункті України. Частка таких осіб зростає, у 2013 р. вона становила 16,3%. Натомість частка працюючих за місцем проживання зменшується. Частіше працюють на виїзді мешканці західного регіону країни – 17,8%, а також мешканці сіл – 20,7%. [2]

Також із початком анексії півострова Крим та військового конфлікту на Донбасі з'явилися внутрішньо переміщені особи. Станом на 2019 рік на обліку в органах соціального захисту перебували 1,4 млн осіб.

У 2020 році криза пов'язана з пандемією COVID-19 внесла свої корективи у міграційні процеси. Із запровадженням локдаунів і втратою роботи по всьому світі, відбулася так звана зворотна міграція. Таке незаплановане повернення ще більше загостило масштабний соціально-економічний вплив пандемії на рівні домогосподарств, місцевої та національної економік. Мігрантам, що повернулися, довелося шукати нові джерела доходів у межах економіки, яка і досі потерпає внаслідок COVID-19. На початку квітня 2020 року Державна служба зайнятості України заявила, що реєструє в середньому по 7 000 безробітних на день, тоді як на ринку праці майже не з'являються нові вакансії [3].

Департамент економічних та соціальних питань ООН подає такі дані:

Загальна кількість українців, які живуть за межами рідної країни. У 1990 році: 6,892 мільйона — У 2019 році: 4,964 мільйона;

Відсоток мігрантів від загального населення України. У 1990 році: 13,4% - У 2019 році: 11,3%;

Кількість українських біженців в країнах світу. У 1995 році: 5,2 тисячі - У 2019 році: 9,4 тисячі;

Частка біженців від загального числа мігрантів з України. У 1995 році: 0,1% - У 2019 році: 0.2%;

Кількість жінок серед українських мігрантів. У 1990 році: 57,2% - У 2019 році: 57%;

Середній вік українців, які живуть за межами країни. У 1990 році: 43,2 років — У 2019 році: 49,1 років;

Частка українських мігрантів у віковій групі 0–19 років. У 1990 році: 13,9% - У 2019 році: 6,3%;

Частка українських мігрантів у віковій групі 20–64 років. У 1990 році: 69,4% - У 2019 році: 73,2%;

Частка українських мігрантів у віковій групі 65+ років. У 1990 році: 16,6% - У 2019 році: 20,5%. [4]

Отже, основним чинником впливу на міграцію є політичний та економічний. Подальше вивчення даної проблеми може допомогти в розробці регіональних програм зайнятості і соціально-економічного регулювання руху незайнятої робочої сили. Соціально-економічний розвиток України викликає потребу опрацювати концептуальні питання активної політики зайнятості працездатного населення, а також підходів до проблеми розміщення продуктивних сил. Акцент державних заходів впливу на механічний рух населення в галузевому і територіальному аспекті повинен бути поставлений на залученні ринкових механізмів розширення сфери докладання праці з урахуванням забезпечення умов для вільного переміщення трудових ресурсів.

*Список використаних джерел:*

1. Міграція в Україні. Цифри і факти, 2019 рік: щорічник/ Міжнародна організація з міграції. URL: [https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine\\_facts-ukr\\_2019.pdf](https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-ukr_2019.pdf) (дата звернення 16.02.2021)
2. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. Вип. 5 (19). К., 2018. – С.495
3. Подолання наслідків впливу COVID-19 на мобільність населення, Червень 2020 / Міжнародна організація з міграції. URL: [https://iom.org.ua/sites/default/files/iom\\_ukraine\\_covid-19\\_migration\\_messages\\_ukr.pdf](https://iom.org.ua/sites/default/files/iom_ukraine_covid-19_migration_messages_ukr.pdf) (дата звернення 16.02.2021)
4. Організація об'єднаних націй. Департамент економічних та соціальних питань. URL: <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/countryprofiles.asp> (дата звернення 11.03.2021)

УДК 336.764.2

**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОПЦІОНІВ В  
УКРАЇНІ**

*Гуцалюк А. С.*

*студентка 4 курсу, факультет фінансів, спеціалізація «Фінанси»,  
Науковий керівник: Марчук В.Ю.,  
к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»*

В умовах відсутності довіри та попиту, а саме активне використання «гнучких» фінансових інструментів пошук нових джерел фінансування було спричинене різноманітними кризовими явища в світовій та вітчизняній економіці. Одним із найважливіших сегментів фінансового ринку у західних країнах вважається саме ринок опціонів, у той час як, в нашій ж країні сьогодні ще немає відповідної його організації.

В Україні фондовий ринок розвивається швидкими темпами, незважаючи на те, що ще є відносно молодим. У 2011 році українцям став доступний інтернет-

трейдинг, а також було анонсовано дослідну експлуатацію по торгівлі опціоном. Базовим активом опціону є ф'ючерс на індекс Української біржі (UX). [1].

Впровадження похідних інструментів зумовлене потребами розвитку ринку цінних паперів. Обсяг зареєстрованих випусків даних фінансових активів є важливим показником, який свідчить про стан функціонування ринку цінних паперів. Далі, у таблиці 1 наведено показники, що характеризують обсяги зареєстрованих випусків опціонів, а також їх частку в загальних обсягах цінних паперів в Україні за період 2014-2019 р.

Таблиця 1

Показники обсягів зареєстрованих випусків опціонів та їх частки у загальних обсягах цінних паперів в Україні у 2006-2014 рр.\*

Показники	Роки					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1. Обсяги зареєстрованих випусків опціонів, млрд. грн.	1,28	0,22	65,36	32,50	55,00	64,8
2. Загальні обсяги зареєстрованих випусків ЦП, млрд. грн.	144,35	122,3	232,41	324,84	98,7	112,68
3. Частка опціонів у загальних обсягах зареєстрованих випусків ЦП, %	0,9	0,18	28,1	10,0	55,7	57,5

Складено за даними [1]

Проаналізувавши дані у табл. 1, можемо зробити висновок, що обсяги зареєстрованих випусків опціонів у 2014-2015 рр. були дуже незначними. У 2016 році вони досягли свого максимального значення - 65,36 млрд. грн., однак у наступні роки спостерігалась тенденція до їх зменшення. При цьому частка опціонів у загальних обсягах зареєстрованих випусків цінних паперів в Україні залишилась невеликою у 2014-2015 роках. Далі цей показник поступово збільшується і досягає свого максимуму у 2019 році.

Саме використовуючи опціони можна найточніше дібрати саме той тип

опціону (американський, європейський), його категорію, а також вид торгівлі (біржовий, позабіржовий), які найповніше задовольняють потреби учасника. Однією з переваг цього виду деривативів є саме різноманітність опціонів. Головним недоліком опціонів вважається їх висока вартість. Опціони — зручні й гнучкі фінансові інструменти страхування ризиків, проте їх вартість є досить високою і в середньому становить близько 3 % від суми угоди. В порівнянні з іншими деривативами маємо таку ситуацію: форварди — комісійні не стягуються, ф'ючерси — витрати мінімальні, свопи — близько 1 % від суми контракту, тоді як опціони — 3 % від суми угоди і вище. Ще одним недоліком є необхідність виплати всієї опціонної премії наперед. Тобто це відбувається саме в момент укладання угоди. Недолік біржових опціонів — це стандартні суми, терміни виконання та види базових фінансових інструментів, які не завжди відповідають потребам учасників ринку [2].

Отже, провівши дослідження можна зробити висновки, ринок опціонів досить місткий, ліквідний і активний. В Україні опціони не виконують своїх класичних функцій. Якщо на розвинених ринках опціонний контракт сам по собі є товаром і забезпечує спекулятивні операції торговців, то в нашій країні даний фінансовий інструмент виступає швидше допоміжним інструментом для розрахунків між компаніями.

Науковці вважають, що потенціал для розвитку нових фінансових інструментів є. Подальший розвиток ринку опціонів в Україні та їх ефективне використання потребує вдосконалення законодавчої бази щодо обігу цих деривативів. Потрібно чітко визначити взаємодію емітентів та власників опціонів, їх взаємну відповідальність, регламентувати біржовий оборот цих цінних паперів тощо.

*Список використаних джерел:*

1. Офіційний сайт національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) URL.: <https://www.nssmc.gov.ua/>

2. Ярова А.М. Ринок опціонів в Україні: розвиток та особливості: URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=3829>

3. Дубик Г.Ю. Перспективи та особливості розвитку ринку опціонів в Україні: URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=3879>

УДК: 336.226.331

## **ВПЛИВ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ НА ОБСЯГИ ВИРОБНИЦТВА ПІДАКЦИЗНИХ ТОВАРІВ**

*Гуцалюк А. С.*

*студентка 4 курсу, факультет фінансів, спеціалізація «Фінанси»,*

*Науковий керівник: Тимченко О.М.*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

На сьогодні, дуже важливим фіскальним інструментом держави є акцизний податок. Його роль у соціально-економічних процесах країни визначається саме його здатністю регулювати інтерес виробників до входження до різних сфер бізнесу, наприклад, виробництво алкоголю, тютюну, транспортних засобів, паливо-мастильних матеріалів. Функціональним проявом та проблемами акцизного оподаткування можна вважати вилучення надприбутку з окремих високорентабельних галузей виробництва підакцизних товарів, а також зменшення споживання продуктів, які несуть шкоду здоров'ю та навколишньому середовищу.

Аспекти акцизного оподаткування досліджуються у роботах багатьох вчених, зокрема: В. Андрущенко, О. Десятнюк, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Лютого, П. Мельника, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова, С. Юрія та інші.

Метою дослідження є визначення впливу акцизного податку на обсяги виробництва сигарет з фільтром.

Сутність податків можна розглядати в аспекті виконання ними функцій – фіскальної і регулюючої. На різних етапах історичного розвитку усіх держав, податки виконували передусім фіскальну функцію, тобто забезпечували централізацію певної частини ВВП у Державному бюджеті. Це відбувалося передусім з метою фінансування державних витрат. Протягом останніх двох десятиліть значного розвитку набула регулююча функція податків. Саме ця функція акцизного податку інколи взагалі не визнається, вважається, що це фіскально орієнтований податок.

Варто зазначити, що акцизний податок має низку позитивних ознак у порівнянні з іншими податками, до таких належать:

- висока швидкість надходження до бюджету. Це зумовлюється тим, що його перерахування відбувається відразу після реалізації товару чи послуги;
- відсутність ризику несплати у випадку нерентабельного виробництва, оскільки податок не залежить від прибутку підприємства;
- при зростанні добробуту та споживання населення збільшуються надходження акцизного податку до бюджету, а отже, і доходи держави;
- регулярно і швидко надходить до бюджету, зважаючи на наявність постійної потреби населення у споживанні підакцизних товарів;
- дає змогу вирівнювати регіональний рівень податкового навантаження, оскільки споживання майже рівномірне в територіальному розрізі;

Найбільшим недоліком є відсутність безпосередньої залежності від розміру доходів платників. Групи осіб з низьким рівнем доходу як податок у ціні споживчих товарів сплачують більшу частку свого доходу порівняно з високодохідними групами.

У 1996 році був прийнятий Закон України «Про ставки акцизного збору на тютюнові вироби» у якому зазначались ставки на різні види тютюнових виробів.

Так, у 1999 році були внесені зміни у цей Закон і ставка акцизного податку у твердих сумах з одиниці реалізованого товару на сигарети з тютюну становила 10 грн. за 1000 штук ( тоді ще не було розділення на сигарети з фільтром і без).

Далі, у 2001 році відбулося редагування закону і розділення окремо сигарет з фільтром і без.

На рисунку 1 подана динаміка зміни ставок на сигарети з фільтром за 2000-2020 роки. На рисунку 2 можна побачити зміну обсягу виробництва сигарет за 2003-2019 роки.



Рис. 1 . Динаміка зміни ставок податку на сигарети з фільтром за 2000-2020 рр.

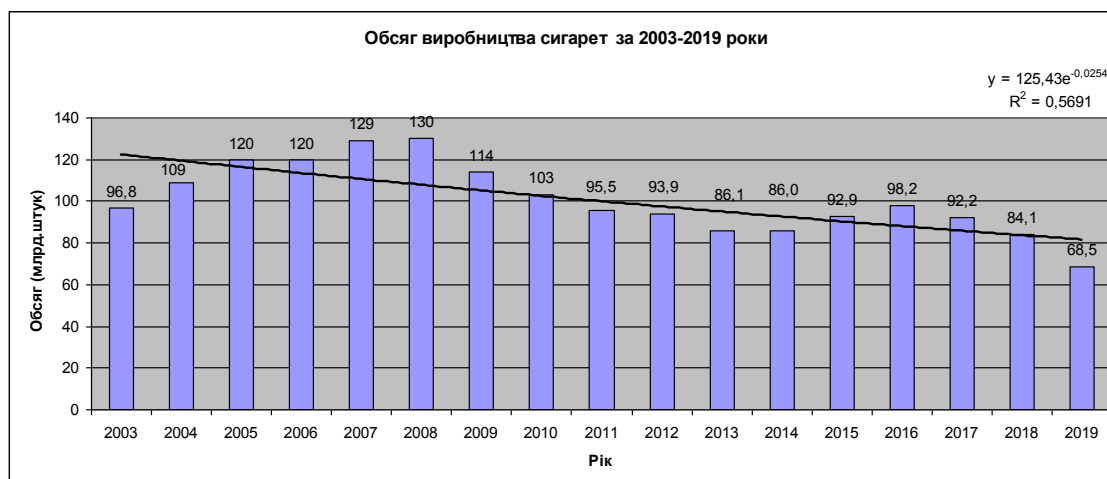


Рис. 2 . Динаміка зміни обсягу виробництва сигарет з фільтром за 2003-2019 рр.

Далі, розрахуємо коефіцієнт кореляції між ставками акцизного податку і обсягами виробництва сигарет з фільтром. Отримуємо від’ємне значення, отже



кореляція від'ємна. Це означає, що збільшення однієї змінної пов'язане зі зменшенням іншої, при цьому коефіцієнт кореляції від'ємний.

Дослідивши переваги та недоліки акцизного податку в Україні, проаналізувавши дані, які подані в діаграмах та здійснивши кореляційний аналіз, можемо зробити такі висновки:

- За досліджуваній період спостерігається тенденція збільшення ставки акцизного податку на сигарети з фільтром, особливо стрімко з 2016 року.
- Починаючи з 2016 року відбувається стрімке зниження обсягів виробництва підакцизного товару

Разом з тим, можна зазначити, що підвищення ставок на сигарети з фільтром пов'язане з прийняттям угоди про Асоціацію між Україною та ЄС (стаття 352, яка ) передбачає поступове наближення акцизних ставок на тютюнові вироби. Для того, щоб досягти рівня ЄС , Україні потрібно щорічно підвищувати ставку акцизу на сигарети не менш, ніж на 30 %. Збільшення ставок оподаткування має негативний вплив для держави, оскільки це призводить до активного розвитку тіньового бізнесу по виробництву сигарет в Україні.

*Список використаних джерел:*

1. Бех Г. В. Законодавче визначення акцизного збору в Україні. Збірник наукових праць за матеріалами Міжнародної науково-практич- 44 Наукові записки. Серія “Економіка”. Випуск 15 ної конференції (1-2 грудня 2000 року). Ірпінь: Академія ДПС України, 2000.
2. Закон України “Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі товари (продукцію)” від 11.07.1996 р. № 313/96 – ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Лютий І. О. Податки на споживання в економіці України / І. О. Лютий. К.: Знання, 2005. – 335 с.

4. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20210225#Text>

5. Закон України “Про ставки акцизного збору на тютюнові вироби”. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/30/96-%D0%B2%D1%80/ed20110101#Text>

6. Офіційний сайт державної статистики України. Статистичні дані «Виробництво основних видів промислової продукції URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/vov2005\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html)

УДК: 336.49

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ

*Петрова М.В.*

*myloslava\_petrova@ukr.net*

*Київський національний економічний університет*

*ім. Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Марчук В.Ю.*

На сучасному етапі економічного розвитку ринок деривативів є важливою складовою світового фінансового ринку. Функціонування строкового ринку сприяє вдосконаленню процесу управління ризиками, що в свою чергу активізує учасників фінансового ринку та перетворює фондовий ринок в основне джерело розміщення капіталів.

В умовах глобальної нестабільності, спричиненої пандемією, виникає необхідність в обмеженні високоризикових фінансових ситуацій, які протягом останнього часом помітно вирости (коливання курсів валют, пониження облікових ставок, зміни процентних ставок для багатьох компаній і приватних інвесторів). Тому як ніколи набуває актуальності питання хеджування фінансових ризиків.

На сьогодні, ринок деривативів в Україні перебуває на етапі становлення та розвитку. Функціонування ринку похідних фінансових інструментів

супроводжується такими основними проблемами, як недостатні обсяги торгівлі та досить обмежений спектр фінансових інструментів, що використовуються як засіб хеджування.

Ринок похідних фінансових інструментів в Україні впродовж останніх трьох років стрімко скорочується (рис.1).



Рисунок 1

За підсумком 2019 року обсяг торгів деривативами становив 0,22 млрд грн. У загальній структурі обсягів торгів на ринку цінних паперів частка обсягу торгів деривативами склала 0,03% сукупного обсягу торгів на фондовому ринку [1].



Рисунок 2

Ринок деривативів характеризується тенденцією до скорочення обсягів торгів протягом 2015-2019 років (рис.2), і в порівнянні з торгівлею цінними паперами частка все ще досить низька. Побудувавши лінію тренду, ми бачимо, що значення в майбутніх роках (за незмінних умов) наблизатиметься до 0.

Насамперед це обумовлено наступними причинами: кризові явища 2014-2015 років, відсутність державної підтримки на фоні політичної та соціально-економічної нестабільності, недосконалістю інфраструктури ринку цінних паперів та недоліками у законодавчому регулюванні [2].

На фоні виниклої ситуації доцільно зазначити основні особливості та недоліки які притаманні українському ринку деривативів:

1. Серед активів, що можуть виступати базисними зазначено цінні папери, товари або кошти.
2. Деривативи дозволено емітувати лише юридичним особам.
3. Ринок деривативів в Україні представлений ф'ючерсними контрактами та опціонами.
4. Відсутність чіткого і системного законодавчого регулювання [3].

У висновку варто зазначити, що розвитку ринку деривативів в Україні перешкоджає досить значна кількість проблем. До шляхів вдосконалення, що сприятимуть розвитку ринку похідних цінних паперів можемо віднести:

законодавче удосконалення регулювання ринку деривативів; забезпечення конкурентного середовища серед організаторів торгівлі; формування багаторівневої розрахунково-клірингової системи із розвиненою системою гарантій [4].

Активізація функціонування ринку похідних фінансових інструментів дозволить підвищити ефективність біржового ринку, посилити рівень безпеки фінансових вкладень, сприятиме розвитку фінансового ринку.

*Список використаних джерел:*

1. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2019 рік. *Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку*. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/document/?id=10666647>.

2. Стьоба Т.Ю. Аналіз перспектив розвитку ринку деривативів в Україні. *Проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України*. матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф., м. Суми, 22-23 листоп. 2018 р. Суми, 2018. С. 147–149.

3. Князь С.В., Лучко Г.Й. Сучасний стан та проблеми функціонування ринку деривативів в Україні. *Актуальні проблеми економіки* 2015. №6(168). С. 347-354.

4. Возіанов К. Сучасні тенденції розвитку ринку деривативів в Україні. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 73-77.

УДК: 330.3

**СПОСОБИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ НЕРІВНОМІРНОГО  
РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

**Федоришина О. В.**

*lenafedorishina@ukr.net*

*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова  
Науковий керівник: викладач кафедри публічного управління та  
адміністрування Юричина І. А.*

Нерівномірність розвитку регіонів України – це одна із пріоритетних проблем, яка впливає на загальний стан розвитку держави. Гостро проявляється нерівномірність розвитку регіонів почала з початком децентралізації в Україні, тому зараз надзвичайно важливим є питання пошуку нових шляхів подолання нерівномірності розвитку регіонів України.

Реформування соціально-економічного розвитку регіонів тісно пов'язано зі станом їхньої економіки і наявністю значних диспропорцій між рівнями економічного росту. Існування глибоких диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів ускладнює проведення ефективної політики соціально-економічних перетворень, гальмує формування внутрішнього ринку товарів і послуг, загострює економічну кризу, підвищує диференціацію соціуму. Саме на вирішення таких проблем зорієнтовані соціально-економічні реформи, що проводяться в Україні, трансформація існуючих форм, методів і організації системи управління в регіоні [1, с. 122].

Для аналізу основних шляхів подолання нерівномірності розвитку територій варто визначити базові диспропорції регіонального розвитку. Базовими диспропорціями регіонального розвитку України є такі:

- у великих містах та переважно промислових районах економічний розвиток відбувається більш динамічно, ніж в аграрних місцевостях;
- мешканці сільських територій отримують нижчу заробітну плату, ніж населення обласних центрів;
- вищий доступ до публічних послуг, інформаційних комунікацій та отримання якісніших послуг має населення великих міст;
- розвиток підприємництва значно ускладнений у віддалених від обласного центру місцевостях;
- навколо великих міст та промислових територій переважно зосереджена розвинена логістична мережа [2, с. 25].

Пріоритетним напрямком для розв'язання проблеми нерівномірного розвитку є ефективне кадрове забезпечення державних органів та органів

місцевого самоврядування. Навчання спеціалістів повинно ґрунтуватись на всесвітньому досвіді з урахуванням певної української специфіки. Вивчення досвіду інших країн службовцями допоможе сформувати бачення нової концепції розвитку депресивних територій. Крім цього, навчання повинно включати питання про ефективну комунікацію з іншими представниками владних структур та інвесторами. Представники місцевого самоврядування мають розуміти, що залучення українських та іноземних інвесторів зможе сприяти розвитку території та підвищувати рівень життя на цій території. Соціальне партнерство сприятиме розвитку територій, оскільки при підтримці малий та середній бізнес зможе надавати додаткові кошти для вирівнювання диспропорцій у розвитку регіонів. Залучення економічно активного населення сприятиме розвитку інфраструктури регіону та ринку товарів.

Для створення інвестиційно привабливих регіонів варто дослідити всі переваги та недоліки регіонів та розробити ефективну регіональну стратегію та визначити перелік інструментів регіональної інвестиційної політики. Крім цього, кожний регіон повинен розробити програми регіонального розвитку з чітко визначеними механізмами реалізації.

Також важливою складовою вирішення проблеми нерівномірного розвитку є ефективне використання регіонального потенціалу та структурна перебудова регіонів з урахуванням особливостей розвитку. В Україні є регіони, які потребують особливої програми дій, оскільки вони відрізняються економічною ситуацією від інших територій. Йде мова про території на яких йдуть бойові дії, ці території не мають такого потенціалу розвитку, але при цьому варто продовжувати спроби зменшити диспропорції.

Отже, нерівномірність розвитку регіонів України зумовлені великою кількістю причин. Способи вирішення проблеми нерівномірного розвитку регіонів України повинні базуватись на основі формування ефективної стратегії регіонального розвитку, програмах регіонального розвитку, навчанні спеціалістів, аналізі зарубіжного досвіду, розвитку соціального партнерства та

створенні інвестиційно привабливих територій. У разі створення ефективної підтримки депресивних теорій це допоможе подолати існуючі негативні тенденції.

*Список використаних джерел:*

1. Сімків Л. Є. Проблеми диспропорційного розвитку регіонів України та шляхи їх подолання. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2013. С. 122-128

2. Вершигора Ю. З., Вершигора В. Г. Нерівномірність розвитку регіонів України та шляхи їх подолання. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. С. 25-28

УДК 336.1.616-036.21

## **КУПІВЕЛЬНІ ЗВИЧКИ СПОЖИВАЧІВ ЗА УМОВ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

*Благодир А.В.*

[\*blagoduranna@gmail.com\*](mailto:blagoduranna@gmail.com)

*Київський національний торговельно-економічний університет*

*Науковий керівник: к.е.н. Микитенко Н.В.*

Впродовж останніх років, у зв'язку зі складною ситуацією в світі, людство намагається при звичаїтись до умов, які диктує пандемія COVID-19. Правила карантину змушують споживачів переосмислювати усталені роками звички при здійсненні покупок, а декого – взагалі змінювати способи отримання бажаного товару.

Споживачі, які раніше не користувались Інтернет-сервісами при здійсненні покупок, а лише відвідували магазини, змушені все це змінити, аби забезпечити безпеку для свого здоров'я. Однак проблема виникає не лише в способі отримання товару. В період пандемії виникає тимчасове зменшення продажу товарів, на полицях представлені лише предмети першої необхідності. Також виникає проблема браку коштів для покупок, адже при локдауні багато людей



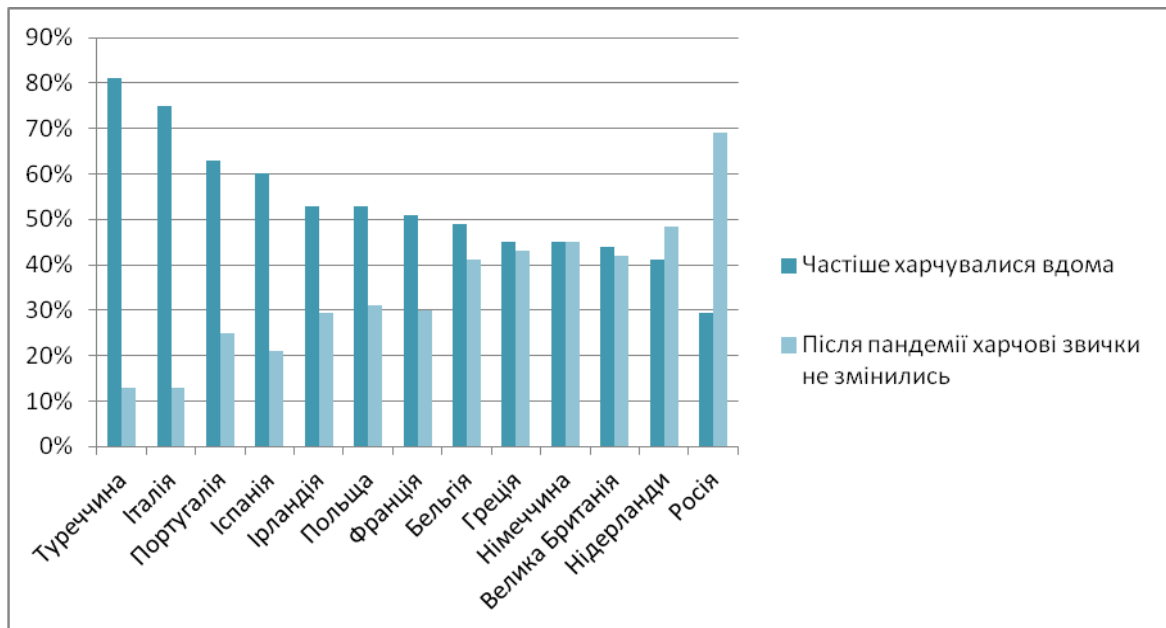
втратили роботу та були змушені зважувати свої покупки та витрати коштів [1].

За опитуванням компанії Givis стало відомо, що нині існує два типи підприємств: ті, яким зміна звичок споживачів йде на користь, та ті, яким це завдає збитків. До першої групи відносяться домашні розважальні послуги, компанії з сервісом доставки, Інтернет-магазини. А до другої: магазини одягу, меблів, електроніки та багато інших [2].

Також нещодавно було проведено дослідження щодо відношення споживачів до брендів, які вони використовують. Опитування показало, що:

- 48% споживачів не змінили свої вподобання та надалі користуються відомими для себе брендами,
- 21% комбінують нові та вже відомі бренди,
- 13% відкривають для себе щось нове,
- 19% не керуються брендами та купують те що доступно [3].

У 2020 році компанія з аналізу та обробки даних Nielsen провела дослідження щодо виявлення змін в поведінці споживачів після початку пандемії. Дані дослідження свідчать про стрімке збільшення Інтернет-продаж в різних країнах світу. Багато учасників опитування зазначили, що після початку пандемії вони стали частіше замовляти продукти з доставкою додому, а також готувати, займатись спортом та іншими справами вдома. Одним із завдань дослідження було з'ясування того, як учасники харчуються після початку карантину. Деякі відповіли, що після початку карантину частіше харчуються їжею, яку власноруч приготували вдома, а деякі не змінили свої звички та харчуються, як і раніше.



РиРис. 1. Результати дослідження щодо харчування споживачів домашньою їжею до та після пандемії COVID-19

*Джерело: складено на основі [4]*

KPMG International провела дослідження «Споживачі і нова реальність», в результаті якого отримано наступні дані. В ході опитування було з'ясовано, що 40% споживачів після початку пандемії зазнали фінансових труднощів, тому почали скорочувати свої витрати. 62% опитаних при прийнятті рішень найбільше звертають увагу на співвідношення (ціна/якість). Також є ще декілька головних факторів, якими керуються споживачі при здійсненні покупок: 40% з них звертають увагу на особисту безпеку, 37% - на асортимент товарів і послуг та 35% - на попередній досвід. До більш незначних факторів прийняття рішення при здійсненні покупок належать прямий зв'язок з брендом, на це звертає увагу тільки 19% споживачів, на соціальну поведінку бізнесу звертає увагу тільки 18% споживачів, а забруднення компанією зовнішнього середовища і ставлення до екології хвилює 17% опитаних.

Також нами було виявлено, що після зміни ситуації в світі споживачі стали більше використовувати платіжні картки та цифрові гаманці, а готівка «відійшла на задній план». Відвідування магазинів суттєво скоротилось: тепер офлайн-

покупки займають 26% проти допандемічного рівня у 40% [5].

З часом споживачі почали більше часу приділяти маркетинговим повідомленням: SMS-повідомленням, листам на електронну пошту, рекламі на TV та в Інтернеті. Серед товарних категорій продукти харчування є найбільш популярними та займають 78,8% в споживчому кошику. З інших пріоритетних товарів можна виділити наступні: засоби для дезінфекції (40,15%), речі для медичного обслуговування (22,75%) та оздоровчі товари (21,60%) [6].

Отже, впродовж останніх років спостерігається переформатування споживчої поведінки, а споживчі звички змінюються з неймовірною швидкістю. Це змушує підприємства не просто змінювати стандартні звички бізнесу, а й постійно цілеспрямовано вдосконалюватись, аби завойовувати споживчу увагу та отримувати більший прибуток в цей складний економічний період.

*Список використаних джерел:*

1. Platon. Як COVID-19 змінює споживчі звички і впливає на тенденції в eCom? URL: <https://platon.ua/ua/news/kak-covid-19-menyaet-potrebitelskie-privyчки-i-vliyaet-na-tendenczii-v-ecom.html>
2. Search Engine Land. Winners and losers: How COVID-19 is affecting search behavior. URL: <https://ikkdprv4z3qu2iaobmtl5ymq--searchengineland-com.translate.google.com/covid-19-affecting-search-behavior-331375>
3. Velassis. Changes In Consumer Behavior Amid COVID-19. URL: [https://assets.valassis.com/wp-content/uploads/2020/03/Infographic\\_COVID\\_Final.pdf](https://assets.valassis.com/wp-content/uploads/2020/03/Infographic_COVID_Final.pdf)
4. Nielsen. WHILE STILL IN LOCKDOWN, MANY EUROPEANS EXPECT THE IMPACT OF COVID-19 TO LAST ANOTHER YEAR. URL: <https://s3.amazonaws.com/media.mediapost.com/uploads/NielsenCOVIDEurope.pdf>
5. KPMG. Коронавірус COVID-19: основні тенденції споживчої поведінки. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2020/07/osnovni-tendentsiyi.html>

6. Yotpo. Survey: How is COVID-19 Changing Consumer & eCommerce Trends? URL: <https://www.yotpo.com/blog/survey-how-is-covid-19-changing-consumer-ecommerce-trends/>

УДК [336.763.33:504](477)

## «ЗЕЛЕНІ» ОБЛІГАЦІЇ В УКРАЇНІ

*Ксензук О.С.*

*[Olena.Ksenzuk@lnu.edu.ua](mailto:Olena.Ksenzuk@lnu.edu.ua)*

*Львівський національний університет ім. І. Франка*

*Науковий керівник: д.е.н., проф. Замасло О.Т.*

Прагнення до порятунку планети від екологічної катастрофи енергетичної незалежності підштовхує світ до вкладання коштів у розробку та вдосконалення екологічних проектів: використання альтернативних джерел енергії для виробництва електричної енергії, екологічний транспорт, стримування забруднення довкілля, контроль змін кліматичних умов тощо.

В Україні розробка та втілення «зелених» проектів відбувається досить повільно. Наразі бракує скоординованого плану дій в цій сфері і це є стримуючим фактором в залученні «зеленого» фінансування в країні та послаблює зусилля в зміцненні енергонезалежності України й зменшенні енерго- та вуглеємності національної економіки[2].

Закон України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів 738-ІХ від 19.06.2020 [1] дозволяє запровадити оптимальні умови для розвитку. Ним введено в обіг зелені облигації як окремий підвид цінних паперів, встановлене коло емітентів та правовий режим емісії, затверджено захист прав інвесторів.

Зелені облигації - це борговий фінансовий інструмент, кошти від продажу якого скеровуються на фінансування або рефінансування «зелених» проектів.

Відповідно до Закону емісію «зелених» облигацій може здійснювати особа,

що реалізує або фінансує проєкт екологічного спрямування[2]. Кошти від розміщення зелених облігацій скеровуються на фінансування та/чи рефінансування витрат проєкту екологічного спрямування. У випадку якщо емітентом зелених облігацій є держава Україна, кошти від їх розміщення використовуються відповідно до Бюджетного кодексу України[1].

Емітентами можуть бути фінансові та нефінансові корпорації, міжнародні банки розвитку, муніципалітети, та організації, що підтримуються урядом[3].

За словами заступника Міністра енергетики Україна має великі потенційні можливості щодо залучення «зеленого» фінансування. За оцінками IFC, лише до 2030 року Україна спроможна залучити майже 73 млрд доларів. І зелені облігації - це той інструмент, що може створити мультиплікаційний ефект залучення фінансування.

В Україні заплановано 2 етапи впровадження та розвитку ринку зелених облігацій. Перший етап складатиметься зі створення правових передумов для розвитку ринку зелених облігацій, запуск ринку та триватиме орієнтовно до кінця 2021 р. Другий етап – з підтримки розвитку ринку «зелених» облігацій та залученню «зеленого» фінансування (2022-2023рр.). [3]

Основні напрями «зелених» проєктів:

- розвиток відновлюваних джерел енергії;
- використання альтернативних видів палива;
- ефективність використання енергії;
- підвищення термоізоляції житлових будинків;
- знищення та переробка відходів;
- екологічно чистий транспорт;
- ефективне використання земельних ресурсів;
- збереження рослинного та тваринного світу, водних ресурсів;
- адаптація до змін кліматичних умов.

Глобальний ринок зелених облігацій стрімко зростає. У 2007 році, вперше у світі було розміщено зелених облігацій на загальну суму 9 мільйонів доларів

США, а в 2019 році цей показник становив понад 250 мільярдів доларів США[4]. У розрізі секторів найпопулярнішими є у відновлювальній енергетиці та енергоефективності в будівлях та промисловості. Для України гарним варіантом буде запозичити досвід інших країн, які вже почали розвиток ринку «зелених» облігацій.

Для України розвиток ринку «зелених» боргових фінансових інструментів – це важливий крок у напрямі впровадження Європейських стандартів розвитку «зеленої» енергетики, енергетичної незалежності та захисту навколишнього середовища. Крім того, очікуваним ефектом є посилення енергетичної незалежності країни та виконання національних стратегічних цілей.

Розвиток ринку «зелених» облігацій впливатиме на ключові інтереси таких зацікавлених сторін, як громадяни України, органи публічно-владних повноважень, суб'єкти господарської діяльності (фінансові та нефінансові компанії, інвестиційні та донорські фонди, міжнародні банки розвитку, інституційні інвестори). [3] Воно дозволить зменшити споживання паливно-енергетичних ресурсів та скоротити викиди парникових газів; покращити інвестиційну привабливість, діловий клімат та конкурентоспроможність країни; сприятиме розвитку фінансового ринку в Україні з використанням світового досвіду та практики.

*Список використаних джерел:*

1. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів" // Верховна Рада України. – 2020. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#Text>.

2. ПОЛІТИЧНА ПРОПОЗИЦІЯ "Концепція запровадження та розвитку ринку зелених облігацій в Україні" // Кабінет Міністрів України. – 2020. – URL: <https://sae.gov.ua/sites/default/files/Politychna%20propozytsiya%20shchodo%20real>

[izatsiyni%20derzhavnoi%20polityky%20iz%20zaprovadzhennya%20ta%20rozvytku%20rynku%20zelenykh%20oblikiv.pdf](https://sae.gov.ua/sites/default/files/Prezentatsiyni%20materialy.pdf).

3. Запровадження ринку зелених облігацій в Україні // Держенергоефективності України. – 2020. – URL: <https://sae.gov.ua/sites/default/files/Prezentatsiyni%20materialy.pdf>.

4. Міненерго планує залучити інвестиції за допомогою «зелених» облігацій // Укрінформ. – 2020. – URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3130839-minenergo-planue-zaluciti-investicii-za-dopomogou-zelenih-obligacij.html>.

УДК [336.14:[658.114:336.22]](477)

## РОЛЬ ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ У МОБІЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

*Паламар Н.В.*

[nadiia.palamar@gmail.com](mailto:nadiia.palamar@gmail.com)

*Львівський національний університет ім. І. Франка  
Науковий керівник: доктор екон. наук. Замасло О.Т.*

Державний бюджет займає центральне місце в бюджетній системі України. Відповідно з державного бюджету здійснюється перерозподіл бюджетних коштів між різними категоріями населення, територіями та галузями економіки. Тому сьогодні важливо знайти найкраще джерело фінансування державного бюджету. За статистикою, найбільша частка податкових надходжень у бюджеті припадає на великі підприємства. Саме тому дослідження їхньої ролі у наповненні Державного бюджету України є надзвичайно актуальним.

Великі приватні підприємства, які сплачують податкові платежі потребують державної підтримки, яка сьогодні є мінімальною. Держава зорієнтувала напрям своєї підтримки на державні підприємства.

Великі платники податків, як правило, пов'язані із інвестиційною діяльністю, за рахунок чого, забезпечуються додаткові надходження до Державного бюджету. Проте, для покращення інвестиційного клімату в Україні

необхідно законодавчо забезпечити захист прав інвесторів. Здійснення інвестицій великими платниками в економіку країни має позитивно вплинути на забезпечення податкових надходжень до бюджету, його фінансову стабільність.

Позитивним можна вважати той факт, що держава зменшила ставку податку на додану вартість для аграрних підприємств на рівні 14%. Це дасть можливість сільськогосподарським підприємствам зменшити свої витрати і розширити посівні території, збільшити асортимент зернових культур, закупити нове обладнання. Цей крок Державної податкової служби можна вважати, як один із шляхів детінізації української економіки.

Проте, при несприятливих економічних ситуаціях може виникнути бажання збільшити ставки оподаткування саме для великих підприємств, як тих, які є найменш уразливими при кризових явищах. Таке збільшення може негативно відобразитись на господарській діяльності підприємств і призведе до того, що великі підприємства почнуть вести активну тіньову діяльність, оптимізуватимуть податкові платежі.

Активно функціонуючи в податковому середовищі та підтвердивши чесну та безперервну сплату податків підприємства можуть розраховувати на отримання системи заохочувальних заходів подальшої справедливої сплати податків таких, як відшкодування суми ПДВ, надання податкових канікул тощо. Дані заохочувальні заходи використовуються в першу чергу під час кризових процесів на підприємствах і визначаються як точкова підтримка бізнесу [4, с. 141].

За останні роки доходи великих підприємств значно зменшилися. Станом на третій квартал 2020 року фінансовий результат до оподаткування великих та середніх підприємств становив 93,3 млрд грн прибутку, в той час, як за аналогічний період 2019 року цей показник сягав 342,8 млрд грн. Прибуткові великі та середні підприємства отримали за III квартали 2020 року 411,8 млрд грн прибутку (на 9,5% менше, ніж за аналогічний період 2019 року); збиткові



великі та середні підприємства зазнали 318,5 млрд грн збитків (у 2,8 рази більше, ніж за січень-вересень 2019 року) [3].

Свої корективи щодо обсягів мобілізації доходу до бюджету внесла епідемія коронавірусу. Найбільше постраждав малий і мікробізнес. Середні і великі підприємства постраждали менше, оскільки мали запас міцності, хоча багатьох він не врятував. У виграшному становищі опинився бізнес, який організував дистанційну роботу або доставку товарів. За шість карантинних місяців компанії, що працюють у сфері поштових відправлень, крім «Укрпошти», та надають кур'єрські послуги отримали набагато більший дохід, що дало можливість поповнити бюджет за рахунок сплати податків на 24% більше, ніж за березень-вересень 2019 року [5].

У 2020 році третина власників бізнесу (переважно мікро-), заявляли про падіння доходів на 90-100% з початку карантину. Ці ж підприємці звільнили до 50% штату співробітників.

Власники малого та середнього бізнесу говорили про зменшення доходів на 25-50% порівняно з докарантинним періодом і звільнили від 10 до 25% працівників. Втрати прибутків великих підприємств становила 10-25%, там прогнозували скорочення штату на 25% до кінця обмежувальних заходів [2].

Для підтримки бізнесу в умовах епідемії підприємці очікують, першочергово, фінансової підтримки. 29% власників бізнесу вважає, що вона має здійснюватися у формі тимчасового звільнення від сплати податків або ж, принаймні у їхньому істотному зниженні (податкові канікули, тимчасова відміна ЄСВ, ПДФО).

Серед інших заходів підприємства очікують звільнення від оподаткування податком на прибуток найбільш постраждалі сфери: заклади культури, підприємства туристичної сфери та отримання часткової допомоги за своїх працівників, якщо їм скорочено час та об'єми роботи, у зв'язку із запобіганням поширенню пандемії [2]. Проте, уже в лютому 2021 року на тлі послаблення карантину підприємства України бізнес покращив оцінки економічного стану

своїх підприємств та перспектив діяльності. Підприємства всіх секторів також прогнозують зростання цін на власну продукцію/послуги на тлі подорожчання сировини і товарів постачальників та поки не очікують на збільшення чисельності своїх працівників [1].

Отже, забезпечення повноти та своєчасності мобілізації податкових надходжень до Державного бюджету залежить від добросовісності великих підприємств, ефективності їх господарської діяльності, оптимального поєднання фіскальної та стимулюючої функцій оподаткування, державної підтримки. Саме тому, державна політика повинна бути спрямованою на підтримку вітчизняного великого бізнесу в умовах кризових процесів, адже він забезпечує значну частину доходів Державного бюджету України.

*Список використаних джерел:*

1. Бізнес поліпшив свої очікування на тлі послаблення карантину – НБУ.  
URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/03/2/671542/> (дата звернення 16.03.2021)

2. Коронавірус VS бізнес: половина підприємців протримається на карантині не більше місяця. URL:  
<https://www.epravda.com.ua/publications/2020/04/2/658857/> (дата звернення 16.03.2021)

3. Прибуток великих та середніх підприємств зменшився у 3,7 раза — Держстат URL:[Прибуток великих та середніх підприємств зменшився у 3,7 раза — Держстат \(ukrinform.ua\)](#) (дата звернення 17.03.2021)

4. Ткачик Л., Фенчин О. Роль великих платників податків у формуванні дохідної частини Державного бюджету України. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2013. Випуск 49. С. 134-142.

5. Який бізнес під час кризи сплачував менше податків, який – більше. Ексклюзивні дані Податкової. URL:  
<https://www.epravda.com.ua/publications/2020/10/29/666723/> (дата звернення 18.03.2021)

УДК 336.144:305

## ГЕНДЕРНИЙ БЮДЖЕТНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ

*Мунтян І.В.*

*iryunamuntian@gmail.com*

*Львівський національний університет ім. І. Франка  
Науковий керівник: доктор екон. наук. Замасло О.Т.*

Бюджетна політика і економіка тільки на перший погляд здаються гендерно-нейтральними. Однак бюджети, які не враховують різний вплив наданих послуг на чоловіків та жінок, ігнорують економічні та соціальні відмінності між ними, призводять до "політики гендерної сліпоти", яка значною мірою дискримінує саме жінок. Тому для тих країн, регіонів чи міст, які вважають, що недоцільно продовжувати формувати та впроваджувати гендерно нейтральну практику бюджетування, запровадження гендерного бюджетування є особливо важливим, оскільки ці практики часто є "гендерно сліпими" і відповідно не вирішують проблему гендерної нерівності. Зрештою, недооцінка впливу бюджету на чоловіків та жінок може спричинити невідповідність результатів цілям, а отже, недосягнення певних економічних показників, включаючи економічне зростання та зайнятість.

Метою включення гендерного підходу до бюджетного процесу є подолання розриву між розвитком політики рівних прав та можливостей для чоловіків та жінок та розподілом ресурсів для її реалізації.

Крім того, це стосується не лише безпосереднього фінансування політики гендерної рівності, але й опосередкованого, тобто включення гендерних аспектів у процес прийняття бюджетних рішень для формулювання політики, стратегій, планів та програм у різних сферах.

Гендерна нерівність може коштувати державам дорого, оскільки її наслідки відображаються у зниженні рівня продуктивності, конкурентоспроможності та

добробуту населення. У свою чергу, якщо гендерні питання враховуються у програмах та бюджетах, державні кошти можуть розподілятися більш справедливо та ефективніше використовуватись.

Отже, стратегія ГОБ завдяки своїй бюджетній орієнтації може інтегрувати процес формування політики із бюджетним процесом.

Термін «гендерно-орієнтоване бюджетування» позначає групу різних інструментів, механізмів та інституцій, об'єднаних спільною метою – зробити метод гендерного управління одним із обов'язкових принципів національної політики та економіки. Ця концепція широко використовується багатьма міжнародними організаціями і є способом зосередити увагу на інтересах людей у процесі формування та виконання національних бюджетів. Цей підхід доповнює інші бюджетні реформи та процеси вдосконалення, що проводяться урядами у всьому світі [1].

Загалом, ГОБ – це інструмент, що дозволяє реалізовувати національну політику, яка гарантує рівні права та можливості для чоловіків та жінок за рахунок бюджетних коштів. Кінцевою метою ГОБ є прийняття та виконання бюджетів та планів у країні з урахуванням конкретних потреб чоловіків та жінок [4].

Робота з ГОБ складається з трьох основних компонентів:

- проведення гендерного бюджетного аналізу;
- внесення змін у програми та бюджети за результатами гендерного бюджетного аналізу для досягнення гендерної рівності;
- системна інтеграція ГОБ у процеси планування бюджету на державному та місцевому рівнях [3].

Перший компонент є ключовим для створення міцної основи для подальшої діяльності із поліпшення ситуації щодо гендерної рівності.

Гендерний бюджетний аналіз – це аналіз програм, фінансованих з бюджету та перевірка того, наскільки бюджетні плани та заходи відповідають потребам різних статей та різних соціальних груп. Результатом гендерного бюджетного

аналізу є вироблення рекомендацій щодо вдосконалення програм, які фінансуються з бюджету, а також бюджетної і галузевих політик, з метою поліпшення їх відповідності реальним потребам різних статей і різних соціальних груп.

При проведенні гендерного бюджетного аналізу рекомендується здійснити певну послідовність кроків. Вони є основними етапами гендерного аналізу конкретних програм, підпрограм та сфер політики.

Основними питаннями гендерного бюджетного аналізу є такі: який вплив мають бюджетні заходи та політики на гендерну рівність? Вони зменшили чи посилили гендерну нерівність, чи взагалі її не змінили?

На рис. 1 подано огляд основних кроків гендерного бюджетного аналізу.

На основі результатів аналізу важливо пам'ятати, що сам аналіз – це не все гендерно-орієнтоване бюджетування. Необхідно піти далі, зосередитись на внесенні змін до програм і бюджетів та контролювати оцінку виконання рекомендацій [3].

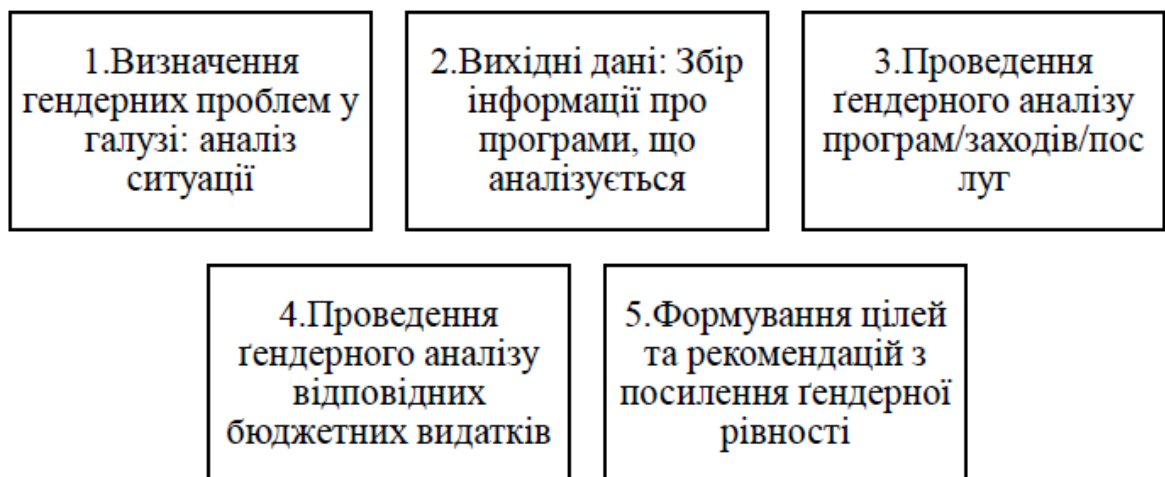


Рис. 1. Основні кроки гендерного бюджетного аналізу

Таким чином, «впровадження гендерних підходів до формування програм і

бюджетування на місцевому рівні дає можливість не лише оцінити, як на практиці забезпечується рівність прав і можливостей чоловіків і жінок у конкретній сфері чи регіоні, а й сприяти покращенню якості цих послуг для населення»[1].

*Список використаних джерел:*

1. Гендерно-орієнтоване бюджетування в Україні: теорія і практика: Метод. посіб. - К.: ФОП Клименко, 2016. – 92 с.
2. Гендерно-орієнтоване бюджетування на місцевому рівні. Міністерство Фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/283-genderno-orientovane-biudzhetuvannia-na-mistsevomu-rivni> (дата звернення: 20.03.2021).
3. Гендерно-орієнтоване бюджетування: аналіз програм, які фінансуються з бюджету, з позиції гендерної рівності: Метод. посіб. - К. 2015. – 36 с.
4. Що таке ГОБ? // ГОБ проект – URL: <http://grbproject.org/%D1%89%D0%BE-%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%B5-%D0%B3%D0%BE%D0%B1/> (дата звернення: 20.03.2021).

УДК: 336.22

**ОЦІНКА РІВНЯ ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ  
ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ**

**Грибенюк І.С.**

[gribenyuk.irra@ukr.net](mailto:gribenyuk.irra@ukr.net)

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
Науковий керівник: д.е.н., професор кафедри  
фінансів, грошового обігу і кредиту Замасло О.Т.*

Податки є основою добробуту держави і суспільства, а існування ефективної податкової системи в державі є передумовою її фінансової незалежності. З поглибленням процесів глобалізації, коли економічна складова соціального розвитку виходить на перше місце, увага до сутності та функціональної ролі сплати податків набуває пріоритетного значення. В першу

чергу це зумовлено відведенням податковій культурі ролі загальної проєкції культури у соціально-економічній сфері та представника соціального інституту податкової системи і важелів її розвитку.

Проблематику формування і розвитку високого рівня податкової культури в країні досліджували вітчизняні науковці, серед яких: Т. Василькова, Т. Воїнова, О.Замасло, О. Кирилова, В. Кміть, А. Соколовська, Л. Тарангул, В. Федосов та ін. Проте широке розповсюдження антифіскальної форми податкової поведінки в Україні зумовлює необхідність та актуальність пошуку ефективних шляхів підвищення рівня економічної свідомості та податкової культури українців.

Податкова культура – це складне соціально-економічне явище, тому не існує єдиного підходу до дефініції досліджуваного поняття. Узагальнивши думку вчених, можна запропонувати наступне визначення податкової культури – це рівень розвитку суспільства, виражений в існуючих нормах системи оподаткування, глибині податкових знань населення, умовах розвитку підприємництва, а також в усвідомленні потреби виконання податкових зобов'язань [2].

Свідома і добровільна сплата податків є взірцем податкової культури для вітчизняних та іноземних платників податків [3]. Розглядаючи добровільність сплати податків в Україні з позиції підприємців як платників, доцільно враховувати індекс легкості ведення бізнесу як впливаючий фактор.

Відповідно до результатів дослідження «Оподаткування 2020» (Paying Taxes 2020), суть якого порівняти всі країни світу за критеріями, які безпосередньо пов'язані з легкістю і простотою ведення бізнесу, Україна посіла 65 місце, що на 11 пунктів нижче від показника минулого року. Головна проблема, виявлена в процесі оцінки, – це високі затрати часу на податковий облік, що в середньому становлять 328 годин на рік. Таке значення вдвічі більше за відповідний показник у розвинених країнах, а за тривалістю обліку ПДВ Україна займає 176 сходинку із 190 можливих. Ці факти вказують на постійну мінливість українського законодавства, нестабільність, надто високу об'ємність,

частково незрозумілість та суперечність.

Активні дії інших держав, спрямовані на автоматизацію процесів та скорочення часу адміністрування податків, а також збільшення показника фіскального навантаження на бізнес в нашій державі зумовили втрату позицій Україною [5, 6].

Аналізуючи вітчизняну податкову культуру, вчені відзначають її слабкий розвиток, основними причинами якого є відсутність довіри до влади в українців та високий рівень соціальної напруги в суспільстві. Економічна слабкість і військові дії на Сході країни негативно впливають на внутрішній бізнес, відлякують іноземних інвесторів і провокують такі шляхи мінімізації собівартості продукції (послуг) як ухилення від оподаткування.

Низький рівень культури українського населення та фінансово-економічної свідомості чинить згубний вплив на податкову культуру, що ставить під загрозу своєчасну та повну сплату податків, а також ефективне формування дохідної частини державного бюджету [3].

Вагому роль у формуванні податкової культури відіграють податкові взаємовідносини, що виникають між контролюючими органами та платниками податків [4]. Розглядаючи поняття податкової дисципліни посадових осіб контролюючих органів як елемент податкової культури, звернемось до даних офіційної статистики Офісу Генерального прокурора, згідно з якими у 2020 році було зареєстровано лише 1019 кримінальних проваджень за ухилення від сплати податків, що на 20.8% менше за відповідний показник 2019 року.

Таке зменшення зумовлене не стільки фактом пандемії COVID-2019 чи карантинними обмеженнями, а швидше відсутністю достатньої кількості податкових перевірок, за результатами якої контролюючі органи ініціюють кримінальні провадження щодо ухилення від сплати податків. Кількість закритих кримінальних проваджень за 2020 рік – 112, що відповідає 11% від розпочатих кримінальних проваджень. Це свідчить про прогалини у культурі діяльності контролюючих органів [7].



Підвищувати податкову культуру і мотивувати платників податків до підтримки податкової дисципліни можна різними способами і комплексами заходів, які відповідають умовам конкретної країни, ментальності, рівня і якості життя.

Серед пріоритетних напрямів підвищення рівня податкової культури в Україні є: спрощення і вдосконалення податкового законодавства; підвищення якості виконання податкових процедур; удосконалення механізму вирішення податкових спорів; підвищення якості інформування платників податків; розвиток податкового консультування громадян, дисципліни та відповідальності; забезпечення дотримання працівниками податкових органів встановлених етичних правил; підвищення іміджу податкової служби та престижу роботи у контролюючих органах; удосконалення системи взаємодії податкових органів із платниками податків та підвищення її ефективності; подальший розвиток електронних сервісів під час надання послуг податковими органами; створення основ для системного виховання податкової культури наступних поколінь [1].

Отже, можна зробити висновок, що рівень податкової культури залишається досить низьким, проте Україна перебуває на шляху реформування податкової сфери та її адаптації до європейських норм і стандартів.

Таким чином, обравши правильний вектор розвитку податкової системи та ефективні методи підвищення рівня податкової культури у суспільстві можна сподіватися, що і в Україні податкова культура згодом буде на рівні провідних європейських держав.

*Список використаних джерел:*

1. Давискіба К.В., Карпова В.В., Ревенко О.В. Податкова культура і проблеми її формування в сучасних умовах// Гроші, фінанси і кредит. 2018. №19. С. 457-463. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19\\_2018\\_ukr/76.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/76.pdf)

2. Замасло О.Т., Бойчук О.І. Аналіз сучасного стану податкової культури в Україні// Бізнесінформ. 2015. №11. С. 351-357. URL: [http://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2015-11\\_0-pages-351\\_357.pdf](http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-11_0-pages-351_357.pdf)
3. Ізмаїлов Я.О., Пінчук К.С. Формування національної податкової культури в умовах євроінтеграції. URL: <https://cutt.ly/ExktcvM>.
4. Катана О.С. Інституціональні засади розвитку податкової культури в державі// Ефективна економіка. 2015. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4678>
5. Коментар експертів PwC в Україні щодо результатів спільного зі Світовим банком проекту Paying Taxes. URL: <https://cutt.ly/2xkpbh2>
6. Рейтинг «Paying Taxes». URL: <https://cutt.ly/KxkpkKy>
7. Статистика кримінальних проваджень з податків за 2020 рік. URL: <https://cutt.ly/8xkpQcw>

УДК: 65.02

**PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF MERGERS AND  
ACQUISITION AGREEMENTS OF DOMESTIC ENTERPRISES AND WAYS  
OF SOLUTION**

*Tarasenko A. V.*

*Anna0205t@gmail.com*

*Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics  
Research advisor: Ph.D., Associate Professor Vasylyk S. K.*

The intensification of competition in the domestic and global markets, due to dynamic globalization, the revolution in information technology, the unprecedented development of innovation, complicates, and sometimes dramatically changes the environment in which enterprises operate. In such conditions, the survival of enterprises, their competitiveness, ability to gain and maintain advanced frontiers in the market depends largely on the speed of the enterprise's response to such changes, opportunities and ability to apply new methods and principles of business organization.

World experience convincingly proves that one of the most effective and efficient ways to form competitive enterprises in the current environment is the concentration of capital, which is provided through mergers and acquisitions. Mergers or acquisitions often become the only chance for companies to survive. Therefore, the number of such transactions around the world is constantly growing.

For Ukrainian companies, which are overwhelmingly competitive compared to foreign rivals and operate in a scarcity of financial resources, mergers can be a strategic success factor for increasing their market value, gaining competitive advantage, strengthening their position in the domestic market and conquering new markets.

At the same time, mergers and acquisitions in Ukraine are constrained by a number of problems and obstacles inherent in the domestic M&A market. Among the

main ones are:

- "narrowness" of the M&A market "both in terms of the volume of concluded agreements and the number of participants. This is due to the lack of funds from domestic investors to implement transactions; high political risks, the military conflict in eastern Ukraine, imperfect legislation in the field of protection of intellectual property rights and the lack of state institutions that would effectively protect the rights of the owner, are the main obstacles for foreign investors;

- "excessive burden" of most domestic assets by non-core or even inactive companies. These are, first of all, large enterprises with Soviet heritage, which have many objects in their structure: plots, office and industrial buildings, warehouses, dozens of different rooms and power substations, and so on. And, at such enterprises the real estate or at all is not issued, or improperly issued. In addition, mergers often have high levels of indebtedness to the state and other creditors;

- imperfection of the legal regulation of mergers and acquisitions in the domestic business practice, in particular, it is about the inconsistency of the Civil and Commercial Codes of Ukraine; lack of regulation of the concepts of "acquisition", "raiding" in the domestic competition legislation;

- increasing risks of raider capture of attractive business. The prevalence of raiding reduces the incentives of business owners to increase their competitiveness, because it is competitive businesses that are often the target of raider attacks. The problem is complicated by the imperfection of legal norms that would establish responsibility for the misappropriation of property and the actual inability of the state to resist this phenomenon. Despite the lack of official statistics on raider attacks in Ukraine, scientists, analysts, experts, practitioners agree that this phenomenon negatively affects the country's investment attractiveness, scaring away not only strategic foreign investors, but also domestic ones;

- non-publicity, opacity and disorder of many domestic business companies - objects and subjects of M&A - complicates the process of transfer of ownership and creates difficulties in determining the market value of their assets [1];

- the presence of cases of M&A agreements with a significant number of violations of legal requirements in the field of corporate, antitrust, contract law, intellectual property, which generally forms a negative perception of the course of these processes among foreign investors;

- high level of economic and political uncertainty, instability of the investment climate of the economy, shadowing of the Ukrainian economy complicate the process of forecasting the post-integration development of companies, the ability to assess their value and the dynamics of its changes in the future;

- closed integration processes and almost complete lack of information about the process of concluding agreements, their features and expected results;

- overstated requirements of sellers at a real low market value of the sold asset (the situation is typical for the banking sector, where "illiquidity" is so high that purchases were made mainly by the state on partly non-market principles) [2];

- the presence of cases of lack of consolidated financial statements, its non-compliance with international standards, which is important for foreign investors.

This list of exogenous obstacles to the effective implementation of integration processes in the domestic economy can be supplemented by endogenous. Unresolved all these problems will continue to negatively affect the investment attractiveness of Ukrainian business, will help preserve the negative image of Ukraine in the international arena.

In order to intensify the processes of mergers and acquisitions and increase their efficiency in Ukraine, it is necessary to solve the following main tasks:

- 1) stabilization of the economic and political situation;
- 2) ensuring economic growth and recovery of effective demand;
- 3) increase the protection of property rights, including and intellectual, strengthening criminal liability for violations of such rights;
- 4) creation of an effective judicial system;
- 5) development of the domestic stock market;
- 6) reducing the level of shadowing of the economy and corruption;

- 7) strengthening antitrust control in order to demonopolize the economy and develop fair competition;
- 8) ensuring transparency and information openness of mergers and acquisitions in the domestic market;
- 9) deregulation and limitation of government intervention in business.

*References:*

1. Churylo P.B. Status of implementation of mergers and acquisitions in the banking system of Ukraine. Electronic resource - access mode: [http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3\\_27\\_2010/Churilo.pdf](http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3_27_2010/Churilo.pdf)
2. Samoilenko V., Knit O. Implementation of M&A agreements in modern Ukraine // Yuridichna Gazeta, June 18, 2013. - №25. - p. 26-27.

УДК: 336.025

**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
ПОДАТКОВОГО КОНСАЛТИНГУ В УКРАЇНІ**

*Матюшко М.М.*

*matyushkomariya04@gmail.com*

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

*Денисенко Т.С.,*

*denysenkotetiana6@gmail.com*

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Слюніна Т.Л.*

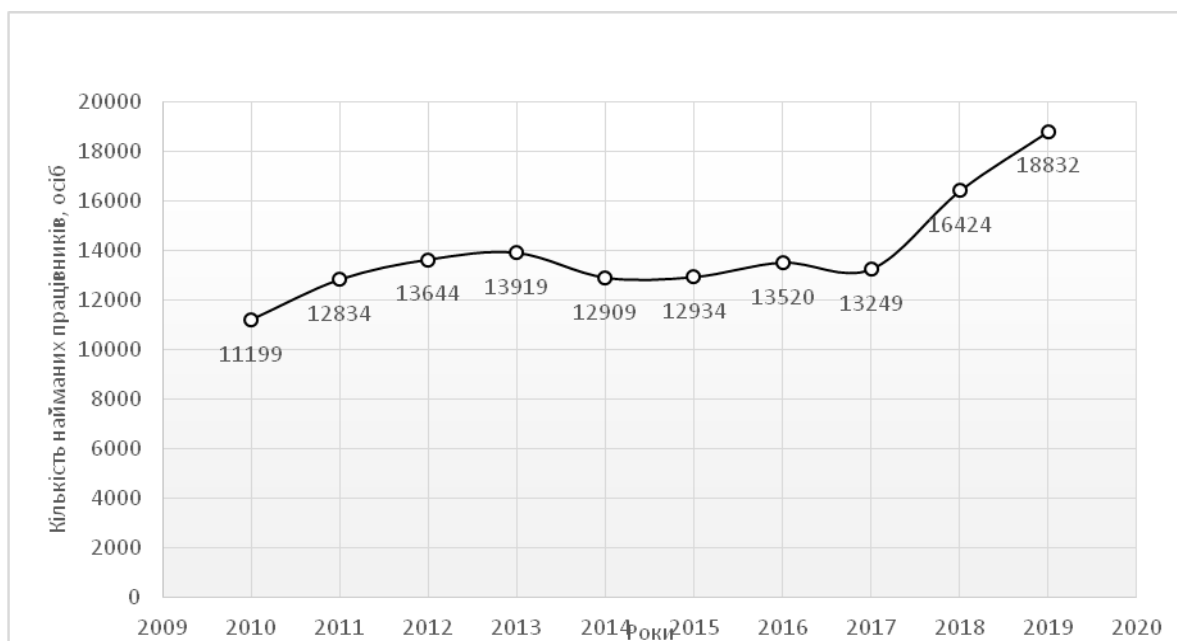
Нині в Україні спостерігається доволі низький рівень податкової культури, нерозуміння певних норм законодавства і неоднозначне їх тлумачення як платниками податків, так і фіскальними органами, що приводить до виникнення конфліктних ситуацій. На цьому фоні все більшу популярність набуває така сфера послуг, як податковий консалтинг. В Україні на сучасному етапі є можливість скористатися цією послугою і це передбачено Податковим кодексом України у ст. 52, де зазначено, що індивідуальні податкові консультації платники податків можуть отримати після звернення до контролюючих органів

[3]. Але послуги консультантів мають можливість отримати не всі платники податків. Консультації в сфері оподаткування використовують здебільшого великі підприємства, тому що середній та малий бізнес зазвичай просто не мають вільних грошових коштів для їх оплати або ж взагалі не знають про таку можливість.

Недосконалість ринку податкового консультування в наші дні обговорюється дуже активно. Безліч питань щодо того чи варто виділяти податкове консультування як самостійний вид діяльності чи достатньо існуючої бази, яка регулює, наприклад, аудиторську діяльність.

В умовах сучасної нестабільності світової економічної ситуації при прагненні до максимізації прибутку будь-яке підприємство, незалежно від його розмірів, стикається з необхідністю планування і регулювання своїх доходів і витрат. Податковий консультант, в свою чергу, зможе запропонувати законні податкові схеми, проаналізувати їх ефективність, оцінити можливі ризики з метою оптимізації оподаткування і розвитку суб'єктів господарської діяльності [1]. Вирішення проблем клієнта потребує від консультанта знань громадянського, податкового, адміністративного, трудового та кримінального законодавства. Авжеж ця робота розрахована, як правило, на довгострокову перспективу і довірчі відносини спеціалістів-консультантів та практиків компанії.

На сайті Держстату можна знайти інформацію щодо кількості найманих працівників у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, консультування з питань оподаткування в Україні у 2010-2020 рр. Ці дані можна представити на графіку (рис. 1).



*Рисунок 1 – Кількість найманих працівників у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, консультування з питань оподаткування в Україні у 2010-2020 рр. [4]*

Таким чином можна зазначити, що наразі відбувається пік зростання кількості консультантів у нашій країні.

Один із проблемних аспектів розвитку ринку податкового консалтингу полягає в неправильному розумінні сутності податкового консультування. Ось у Податковому кодексі України податкове консультування тлумачиться як допомога контролюючого органу визначеному платнику податків щодо практичного використання певної норми закону або нормативно-правового акта з питань адміністрування нарахування та сплати податків або зборів, контроль за справлянням яких покладено на такий контролюючий орган [3]. Таке розуміння пильно сконцентроване на нормативні принципи і скорочення команди податкових консультантів, але зазвичай у податковій практиці помічаються ситуації, яким необхідний ситуативний підхід чи звернення до іншого фахівця.

Суть податкового консультування також відображена у проекті Закону України «Про податкове консультування в Україні» як тип професійної діяльності стосовно надання особі, яка потребує консультування на оплачуваній



основі послуг, слугування відповідному виконанню платниками податків, зборів, податковими агентами та іншими особами обов'язків, які передбачені законодавством про податки та збори [2]. У цьому визначенні помітні намагання виділити податкове консультування в особливу галузь і зробити акцент на дотриманні законодавства із питань оподаткування. З іншого боку, є деякі зауваження, які варто переглянути і врегулювати. Наприклад, сутності самого визначення характерна загальність, наголошення на платні послуги, відсутність гарантії для замовника і захист його інтересів.

Головною проблемою наразі у формуванні податкового консультування в Україні є відсутність спеціального закону, яким би регулювався цей процес. У ньому слід описати умови і порядок допуску до професії податкового консультанта, зокрема рівень кваліфікації, особистісні якості, необхідність проходження екзамену, склад екзаменаційної комісії та інші моменти, а також права і обов'язки клієнта і держави, наприклад, дотримання інтересів клієнта, конфіденційність діяльності, відповідальність за шкоду в умовах обов'язкового страхування професійних ризиків, контроль якості послуг. Там можна і регламентувати порядок створення і функціонування Реєстру податкових консультантів, який могло б вести професійне об'єднання, вимоги відносно співвідношення і умови існування Національної палати, яка буде об'єднувати професійних податкових консультантів.

Значно впливає наразі на розвиток ринку консультаційних послуг у сфері оподаткування і недостатня професійна підготовка податкових консультантів. В Україні потрібно підвищити ефективність підготовки спеціалістів в області оподаткування не тільки в процесі навчання і здачі кваліфікаційного екзамену на отримання кваліфікаційного атестату податкового консультанта, але і перш за все у вищих навчальних закладах. Податкове консультування в нашій країні знаходиться у тому стані, коли відсутність узагальнення досвіду цієї сфери діяльності в підручниках та посібниках стає бар'єром для розвитку професії податкового консультанта в цілому.

Таким чином, податковий консалтинг є багатограним процесом і в області оподаткування консультивання сприяє сплаті рівномірних і раціональних податкових платежів. На даному етапі розвитку податкового консалтингу варто визначити законодавчі основи його функціонування, чітко визначити місце та роль податкових консультантів у їх відносинах з платниками податків і контролюючими органами.

*Список використаних джерел:*

1. Бухгалтер 911 // Податкові консультанти в Україні. URL: <https://buhgalter911.com/blogs/post-1052909.html> (дата звернення: 25.02.2021).
2. Верховна Рада України (Офіційний вебпортал парламенту України) // Проект Закону України від 10.07.2008 р. № 434 «Про податкове консультивання». URL: <http://rada.gov.ua/> (дата звернення: 22.02.2021).
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (Редакція станом на 13.08.2020) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 27.02.2021).
4. Українська база статистичної інформації // Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/fin/pssg/knpsg\\_ek\\_2010\\_2019\\_ue.xlsx](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/fin/pssg/knpsg_ek_2010_2019_ue.xlsx) (дата звертання 19.02.2021).

УДК 658.8:339.564

**МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ПІДПРИЄМСТВА**

***Рагімова Н. Ч.***  
[\*petrenko@ukr.net\*](mailto:petrenko@ukr.net)

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*  
*Науковий керівник: канд. екон. наук Булкіна І. А.*

Ефективним інструментом долучення підприємств до міжнародного

співробітництва виступає експортна діяльність та її потенціал. Оцінка експортного потенціалу допомагає у вирішенні низки важливих завдань: збільшенні прибутковості, нарощенні обсягів продажу, пошуку нових ділових партнерів тощо.

В ході аналізу методичних основ оцінки експортного потенціалу підприємства (далі – ЕПП) можливо виділили такі підходи, як: ресурсний підхід (сировинно-потужнісний метод, інвестиційний метод, метод „суми ресурсів”, метод продуктивності ресурсів та метод оцінки конкурентоспроможності); результатний підхід (вартісний та виробничо – комерційний методи); графоаналітичний підхід (методика ГІС – аналізу та картографічного моделювання).

Так, використання сировинно-потужнісного методу знайшло практичне застосування в роботах [1-3]. Метод заснований на положенні про необхідність виділення ключового чиннику експортного потенціалу, який обумовлює результат діяльності підприємства. В ході оцінки визначаються власні обмеження розвитку експортного потенціалу: як обмеження потужностей (якщо сировини достатньо) або навпаки - як обмеження сировинного ресурсу при достатності (надлишку) потужностей. Ефективність застосування даної методики обумовлюється доступом до інформації на сировинних ринках та рівнем насиченості експортного ринку збуту підприємства. В разі, якщо розвиток ЕПП обмежується не сировинно – потужнісними факторами, а конкуренцією на зовнішньому ринку, використання даного методу стає обмежено актуальним.

Відповідно до інвестиційного методу [4-5] оцінку експортного потенціалу необхідно здійснювати за критерієм достатності у підприємства фінансово-економічних ресурсів для ефективного забезпечення експортної діяльності без шкоди для інших напрямів. Дослідники у рамках цього підходу оцінюючи потенціал рекомендують використовувати показник питомої ваги витрат на розвиток ЕПП в загальній їх сумі або застосовувати методику оцінки фінансової стійкості, що характеризує здатність підприємства забезпечити діяльність власними оборотними коштами, довгостроковими та короткостроковими кредитами.

Використання методу «суми ресурсів» базується на принципі [6-7], що потенціал підприємства є максимальною спроможністю до виробництва матеріальних благ та послуг з врахуванням всіх наявних ресурсів. Виходячи з цього величина потенціалу в гривнях для практичних розрахунків, визначається як сума виробничої потужності, оборотних фондів, фінансових і трудових ресурсів. Для вартісної оцінки трудових ресурсів використовується показник – норматив заміщення трудових ресурсів виробничими фондами, який визначається як відношення нормативу ефективності трудових ресурсів до нормативу ефективності виробничих фондів .

Застосування методу продуктивності ресурсів виходить з припущення щодо необхідності врахування не стільки кількісного, скільки якісного параметру ресурсів, тобто їх продуктивності. Враховуючи це, абсолютна величина експортного підприємства може бути розрахована як добуток кількості використаних на його розвиток ресурсів на їх продуктивність і час використання. Крім кількісного показника – величини потенціалу – науковці відзначають необхідність якісної оцінки таких властивостей потенціалу як: тіснота взаємодії компонентів, трудомісткість реалізації потенціалу, можливість нарощування потенціалу в процесі реалізації тощо [8].

Методики, які базуються на оцінці ЕПП шляхом визначення конкурентних переваг підприємства, передбачають використання бази порівняння і шкали відносних оцінок, оскільки конкурентоспроможність є відносною величиною і змінюється залежно від зміни об'єкта порівняння. Таким чином, стан ЕПП в конкретний момент часу визначається ресурсами підприємства з врахуванням їх цінності, унікальності та рідкості; конкурентним оточенням, в особливості ключовими компетенціями конкурентів і їх ресурсами; організаційними та управлінськими процесами на підприємстві, спрямованими на розвиток ключових компетенцій, інтеграцію всіх видів діяльності та підвищення здатності до самонавчання.

Спираючись на міжнародний досвід, класифікацію методів вартісної оцінки

ЕПП можна провести відповідно до різних ознак [9]. В якості їх можна використовувати характер взаємозв'язків людини і головних складових процесу її праці. Серед видів таких взаємозв'язків у будь-якій економічній системі можуть бути тільки результати (прибуток, ефект), витрати та їх порівняння. Ґрунтуючись на такому можна використовувати три групи методів оцінки: дохідні (результатні), витратні та ринкові (результатно-витратні).

Оцінка ЕПП за виробничо – комерційним методом передбачає розрахунок обсягів експорту, як ретроспективного, так і вірогідного в майбутньому. Автори [10] зазначають, що оцінка величин фактичного експортного потенціалу дорівнює фактично реалізованій за кордон продукції, обчисленій в одній з виробничо-комерційній величині.

Графоаналітичний підхід характеризується високим ступенем використання засобів унаочнення при вивченні ЕПП шляхом картографічного моделювання і ГІС-аналізу [11]. ГІС-аналіз (географічна інформаційна система) є процесом пошуку просторових закономірностей розподілу даних і взаємозв'язків між об'єктами. Його використання передбачає відстеження трансформування ЕПП, змін визначальних характеристик як економічної системи підприємства, так і зовнішньої суспільно-географічної системи, їх елементів, зв'язків між ними та пропорцій. Результати такого аналізу відображаються на структурно-динамічних діаграмах і графіках або представлені у вигляді системи карт чи таблиць. Це дозволяє відстежувати вплив різних чинників на розвиток ЕПП.

*Список використаних джерел:*

1. Осипов П.В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности. Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2004. 288 с.
2. Современный производственный потенциал региона / под общ. ред. д.э.н. В.Н. Гончарова. Киев: Техника, 1997. 125 с.
3. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. Обґрунтування вибору стратегії формування та нарощення виробничого потенціалу регіонів України.

*Регіональна економіка*. 2002. № 4. С. 82 – 90.

4. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. *Проблеми науки*. 2003. № 12. С. 12 – 17.

5. Трифилова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия. *Инновации*. 2003. № 6 (63). С. 67 – 72.

6. Коршунова И.А. Инвестиционная привлекательность и экономический потенциал предприятия. *Регіональні перспективи*. 2000. № 2–3 (9-10). С. 71–73.

7. Лукін С.О. Економічний потенціал регіону: суть, складові і місце у процесі реформування економіки. *Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: політика регіонального розвитку*. Збірник наукових праць Луцького державного технічного університету. 1999. Вип. V. № 1. С. 40-51.

8. Самостроенко Г.М. Потенциал стратегии развития региона. *Инновации*. 2003. № 9 (66). С. 27 – 29.

9. Параконный А.В., Параконный С.В. Классификация методов оценки экономического потенциала предприятия. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2006. Ч. 1. № 4 (98). С. 174–175.

10. Бегма В.М., Мазуров Г.І. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу. *Проблеми науки*. 2007. № 7. С. 45-51.

11. Утенко А.К. Картографічне моделювання та ГІС-аналіз. *Український географічний журнал*. 2004. № 3. С. 101–108.

УДК 658.567

## ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ РЕЦИКЛІНГУ НА ЗАРУБІЖНИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Шудра К.А.*

*[Karina.Shudra666@ukr.net](mailto:Karina.Shudra666@ukr.net)*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

*Науковий керівник: к.е.н. Микитенко Н.В.*

У наш час проблема утилізації відходів є однією з найактуальніших у всьому світі. В світі з'являється 3,8 кг екологічно шкідливого сміття кожену секунду: недоїдки, зіпсовані продукти, шкірка від картоплі чи бананів та інше. Це становить 29% від середньостатистичного сміттевого кошика сучасної людини. Що ж стосується інших складових, то 25 % - це картон і папір, 13% - скло, 11% - пластик, 4% - метал і 18% - інші матеріали [1].

Через погіршення екологічної ситуації в світі боротьба з відходами з кожним роком виходить на новий рівень, адже все більше і більше компаній починають займатися переробкою відходів та використовують їх як вторинну сировину. Процес повернення відходів, зливів та викидів у процес техногенезу називається рециклінгом. Рециклінг потребує повного суспільного розуміння, вимагає часу і грошей для реалізації, але все ж таки стає невідворотною тенденцією. У країнах, де охороні довкілля приділяють велику увагу, обсяги переробки вторинних матеріалів постійно збільшуються. Цікавий підхід до переробки відходів показала Швеція, адже там дуже вміло застосовується технологія “енергія зі сміття”. Одним з найперших і найбільших заводів, які почали займатися переробкою відходів в Швеції став завод SYSAV. Зараз в країні існують десятки сміттєпереробних заводів і 99% відходів використовується як паливо для електростанцій, або як сировина для виробництва. Не менш оригінальне рішення з утилізації відходів знайшли і в столиці Австрії, Відні. Там створили сміттєспалювальний завод, який одночасно

є теплоелектростанцією та мистецьким об'єктом. Завод Шпіттелау став корисною окрасою міста, адже в так званому мистецькому об'єкті сьогодні на теплову енергію перетворюються 265 тисяч тонн сміття на рік. Цей метод дає змогу опалювати цілі райони Відня. Також свій метод боротьби з відходами використовує і Данія. У Копенгагені один з найбільших сміттєспалювальних заводів компанії Amager Resource є одночасно і гірськолижним курортом, і майданчиком для фітнесу, і стіною для скелелазіння. Поверхня гірськолижного схилу покрита переробленим пластиком, то ж і ковзати можна цілий рік. Вгорі біля заводу ростуть певні види дерев, які захищають від вітру на висоті 88 метрів і збалансовують мікроклімат, адже деякі поверхні заводу можуть розігрітися до 60 градусів за Цельсієм [2].

В Україні використання системи рециклінгу ще не настільки популярне, як в зарубіжних країнах, але все ж таки існують компанії і організації, які хвилюються за екологічний стан навколишнього середовища та займаються переробкою відходів. Компанія Recycling Solutions переробила близько 6% обсягу накопичених в Україні металургійних шлаків. Зокрема, компанія продала понад 2,2 млн. техногенних відходів і 1,49 млн. куб. м побічних продуктів вітчизняних підприємств, які були експортовані до 22 країн [3].

Близько чотирьох років для виробництва товарних бетонів, плитки, будівельних сумішей та залізобетонних виробів промислово-будівельна група “Ковальська” використовує золу, а понад 70% об'єктів Києва зведено з використанням “Бетону від Ковальської”. Решта 4% золи використовують у дорожньому будівництві. Для порівняння: за даними ЕСОВА, в ЄС цей показник складає 16%. Останні роки суху золу також використовують у ливарному виробництві. Що стосується металургійних шлаків, то їхніми основними споживачами є вітчизняні виробники цементу: Група компаній CRH, “Дікергофф Цемент Україна”, “ХайдельбергЦемент Україна”, “Івано-Франківськ Цемент” та інші. У цементній галузі утилізується майже 42% загального обсягу утилізації шлаків в Україні [4].



Також гарним прикладом використання рециклінгу є компанія ТОВ “Львівська амбасада”, керівники якої розробили проєкт з утилізації відходів, який передбачає передачу відходів склотари та паперу до підприємства переробки вторинної сировини, а також передачу продуктивних відходів до притулків для тварин. Ця система дає змогу підприємству не лише отримувати дохід від реалізації вторинної сировини, а і підвищувати його конкурентоспроможність на ринку за рахунок соціального аспекту проєкту. Головним постачальником якісного обладнання для ретельного сортування, пресування та обробки вторинної сировини в Україні є компанія РЕЛАЙН. Для ефективної боротьби із забрудненням навколишнього середовища була розроблена Стратегія управління відходами в Україні до 2030 року, яка передбачає збільшення обсягів відходів, що спрямовуються на перероблення – до 15% до 2023 року та до 50% до 2030 року [4].

Отже, система рециклінгу позитивно впливає на економіку країн та екологічний стан навколишнього середовища. Вимоги щодо стандартів довкілля постійно зростають, і в нашій країні виробничу систему потрібно перебудувати згідно з новими вимогами, щоб зупинити непоправну шкоду довкіллю. Вважається, що однією з перешкод впровадження рециклінгу є фінансовий бар’єр, але сучасні приклади використання різноманітних систем з переробки відходів свідчать про те, що вмиле залучення до процесу рециклінгу може принести підприємству фінансову користь. Але це вимагає і зміни законодавства, що регулює цю сферу, вдосконалення процесів координації, а також підвищення культури і знань про актуальність впровадження системи рециклінгу.

### *Список використаних джерел:*

1. Короленко В.Г., Кривошей В.О. Утилізація твердих промислових відходів. *Менеджмент*. 2014. № 5 С. 8-12.
2. Доскоч В.В., Сміттепереробні заводи: як це працює у світі. *Екологія і бізнес*. 2020. № 3. URL: <https://ecolog-ua.com/news/smittyepererobni-zavody-yak->

[ce-pracyuye-u-sviti](#).

3. Бабенко А.В. Як заробити на промислових відходах. *Економіка*. 2020. № 1. URL: <https://re-solutions.com.ua/yak-zarobyty-na-promyslovyh-vidhodah/> .

4. Берлінг Р.З., Данилович Т.Б. Проблеми функціонування системи управління відходами в Україні і шляхи її удосконалення. *Бізнес. Економіка*. 2012. № 552. С. 344-349.

УДК: 338.2

## ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

*Марченко К.Ю.*

*kat162marchenko@gmail.com*

*Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Д. Моторного*

*Науковий керівник: к.е.н. Захарова Н.Ю.*

Пандемія коронавірусу дуже сильно вплинула на ділову активність населення в усьому світі. Тисячі підприємств змушені були зачинитися, припинити свою діяльність через світову кризу. Для українських підприємців ця ситуація значно ускладнила й без того непросту економічну ситуацію. Соціально-економічне опитування ООН показало, що майже як у 90% домогосподарств скоротилися доходи, а при наймі у половини населення один член сім'ї втратив роботу [1].

Усі стикнулися з переліком проблем та перешкод в розвитку свого бізнесу – падіння попиту на товари та послуги, скорочення об'ємів виробництва, проблеми з транспортуванням працівників через закриття громадського транспорту, отримання державної допомоги тим підприємствам, які вимушені були взагалі припинити роботу через політику держави щодо стримання розповсюдження вірусу.

Влітку 2020 року Аналітичний центр економіко-правових досліджень та прогнозування Федерації роботодавців України за підтримки Міжнародної

організації праці провів опитування підприємств, метою якого було отримати інформацію щодо роботи бізнесу в умовах пандемії «з перших рук», задоволеність заходами, які пропонуються владою, а також потреби та бачення перспектив щодо подальшого розвитку та існування [2].

Участь в опитуванні взяли 121 підприємство України, на сторінці Федерації у Фейсбук. За типом власності переважна більшість респондентів біли приватними підприємцями (83%), які задіяні в наступних сферах діяльності – машинобудування і металообробка, транспортні послуги, будівництво, металургія та торгівля. Майже половина з них працює в умовах карантину частково, менша частка – дистанційно, або взагалі не працює. Проте лише 11% змушені були звільняти працівників через брак коштів.

Оцінюючи міцність роботи підприємств в період пандемії коронавірусу можна стверджувати, що третина опитаних зможе витримати від 2 до 3 місяців. Майже п'ята частина вважає, що їхній бізнес протримається лише від 1 до 8 тижнів, тоді як ще одна п'ята частина сподівається на життєдіяльність бізнесу строком від 3х до 6ти місяців. Тільки на 6% опитаних коронавірус не вплинув. План забезпечення на подальшу роботу мають лише 47% опитуваних, що свідчить про невизначеність та непорозуміння стосовно майбутнього бізнесу.

За для безпечного ведення бізнесу в умовах карантину та з метою запровадження обов'язкових умов щодо створення нешкідливих умов праці, підприємці мають задовольнити потреби працівників у засобах індивідуального захисту та дезінфікуючих засобів. За оцінками роботодавців, майже всі з них можуть вільно закупити все необхідне [1].

Щодо організації своєї роботи, то 81% опитуваних змушені були змінити операційну діяльність, з метою захисту компанії від наслідків пандемії. При здійсненні такої діяльності в умовах карантину підприємства найчастіше зазнають таких перешкод: ділові партнери зазнали негативного впливу обмежень і не здійснюють звичайну господарську діяльність (74 % респондентів), постачальники не можуть своєчасно виконувати поставки (49 %)

та брак коштів для оплати праці робітникам та операцій (34 %).

Близько 90 % респондентів оцінили рівень зниження доходів/продажів бізнесу внаслідок негативного впливу пандемії як: «високий (зниження більше ніж на 50%)» – у 53 % або «середній (зниження від 20 до 50%)» — у 38 %. Жоден представник бізнесу не отримав позитивного впливу пандемії на умови ведення своєї діяльності і лише 2 % опитаних вказали, що «пандемія не вплинула на рівень доходів/продажів».

Влада України запроваджувала низку заходів за для підтримки бізнесу в період пандемії коронавірусу. Проте більшість опитуваних оцінили такі рішення як такі, що не задовольняють потреби компанії (58 %) або задовольняють частково (40 %).

Щодо прогнозів на майбутню діяльність, то майже половина підприємств відповіли, що їм необхідно буде від 1 до 3 місяців, щоб повністю відновитися. 15 % сподіваються витратити на повне відновлення від 3 до 6 місяців, тоді як ще 13% очікують, що доведеться витратити більше, ніж 6 місяців для повернення до нормального функціонування. Є і незначний процент (3%) тих, хто розглядають питання про закриття бізнесу та припинення діяльності, чи то на строк, чи назавжди.

Для власників критичною є складність або відсутність доступу до будь-яких джерел фінансування для відновлення бізнесу. Не всі мають достатньо власних коштів та заощаджень для виживання, та не всі готові покластися на допомогу у вигляді кредитів та грантів.

Держава запровадила низку заходів за для підтримки малого та середнього бізнесу. Зокрема, в листопаді 2020 року Президентом України та Верховною Радою України було затверджено законодавчі ініціативи, що передбачають наступне. Фізичні особи – підприємці та наймані працівники, діяльність яких потрапляє до переліку до закриття, отримують матеріальну допомогу у розмірі 8 тис. грн. [4].

Згідно з розрахунками, таких осіб понад мільйон, які зможуть претендувати

на отримання допомоги за цією програмою, а її загальний обсяг становитиме майже 10 млрд грн. Станом на січень 2021 року у межах цієї ініційованої Президентом допомоги на період карантину вже перераховано 3,64 млрд грн.

Підприємства, які змушені припинити функціонування на період карантинних обмежувальних заходів, отримають компенсацію витрат на сплату єдиного соціального внеску за найманих працівників. За словами Глави держави, це – майже 1,5 млрд грн для близько 120 тис. юридичних осіб.

Одним із заходів є запровадження податкових канікул. При посиленні карантину 200 тис. фізичних осіб – підприємців 1-ї групи звільняються від сплати всіх податків і зборів, включно з ЄСВ. На даний момент таке послаблення буде тривати до червня місяця.

Станом на зараз уже більш ніж сім з половиною тисяч різних бізнесів по всій країні отримали понад 17 мільярдів гривень. Впроваджено механізм державних портфельних гарантій для малих і середніх підприємців, коли держава забезпечує до 80% кредиту [5].

Малий і середній бізнес уже отримав понад 13 млрд грн за програмою «Доступні кредити 5-7-9%», а у 2021 році планується розширення цієї програми.

Власники мають затвердити низку антикризових заходів на майбутнє, щоб бути готовими до нових випробувань. А саме розробити сценарії управління інцидентами, що можуть статися в теперішніх умовах, зосередитись на ефективних комунікаціях зі стейкхолдерами, дотримуватись антикризових вимог урядових програм і одночасно мінімізувати ризик дестабілізації бізнесу, а також оцінити розкриття інформації про поточний і майбутній вплив на ліквідність та фінансові ресурси [3].

Стосовно торгової діяльності доцільним буде розробити заходи із підвищення ефективності управління грошовими потоками, розробити чи змінити політику трансфертного ціноутворення через спадок отримання доходів. В сучасних умовах просто необхідною умовою існування підприємств є цифрові трансформації та перехід на дистанційну форму роботи. Через це з'являються

слабкі місця в розвитку ІТ-інфраструктур та цифрових навичок. Збереження рентабельності можливе за рахунок побудови сценаріїв розвитку та фінансовому моделюванні з урахування пошкоджень пандемії. Необхідним є аналіз факторів, які можуть вплинути на тенденції ринків, якщо розглядати пандемію у довгостроковому періоді.

*Список використаних джерел:*

1. Comprehensive assessment confirms devastating impact of COVID-19 in Ukraine. Sustainable development goals. URL : <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/en/home/presscenter/pressreleases/2020/assessment-confirms-devastating-impact-of-COVID-19-in-Ukraine.html>
2. Бізнес та COVID-19: вижити не можна померти. Федерація роботодавців України. URL : [https://fru.ua/images/doc/analytics/BUSINESS\\_AND\\_COVID-19.pdf](https://fru.ua/images/doc/analytics/BUSINESS_AND_COVID-19.pdf)
3. Виклики для бізнесу у зв'язку з пандемією COVID-19. PwC. URL : <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2020/covid-19.html>
4. Президент представив низку заходів з підтримки бізнесу під час карантину. Офіційне інтернет-представництво Президента України. URL : <https://www.president.gov.ua/news/prezident-predstaviv-nizku-zahodiv-z-pidtrimki-biznesu-pid-c-65221>
5. У межах ініційованої Президентом допомоги на період карантину вже перераховано 3,64 млрд грн, виплати завершаться найближчими днями. Офіційне інтернет-представництво Президента України. URL : <https://www.president.gov.ua/news/u-mezhah-inicijovanoyi-prezidentom-dopomogi-na-period-karant-65957>

УДК 338.984

## РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОЇ ЛОГІСТИКИ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Гуменюк І.О, студентка*

*ilona\_gumenyuk@ukr.net*

*Одеський національний економічний університет*

*Науковий керівник: Куклінова Т.В, к.е.н, доцент*

В умовах динамічних змін світового господарства, засоби, котрими користуються компанії у своїй діяльності не завжди використовуються за призначенням та необхідним чином. Тому важливим фактором конкурентоспроможності господарств є уміння в них орієнтуватись та здатність постійно вдосконалювати ці навички. Одним із найбільш актуальних інструментів у діяльності компаній на даний час є екологічна логістика. Приділяючи щораз більшу увагу інноваціям та стимулюючи їх розвиток у діяльності власних працівників, партнерів та розробників продукції, компанії намагаються досягти безперервного процесу покращення власної діяльності на основі використання принципів екологізації логістики.

Незважаючи на значний досвід екологічних досліджень та наявність сформованих наукових шкіл, питання екологічної логістики є відносно новим для вітчизняної наукової думки, що зумовлено в першу чергу браком досліджень більшості напрямків логістичної діяльності. Зокрема, варто виділити праці І.Г. Смирнова [1], Н.В. Пахомової, котра значну частину своєї праці присвячує питанню «зеленої логістики», Павлова Г.А., що досліджує питання утилізації побутових відходів, а також ряду російських авторів, зокрема – В.Н. Луканіна, що дослідив впровадження принципів «зеленої логістики» у промисловості.

Погоджуємось із твердженням, що екологічна логістика – це наука та комплекс заходів, що забезпечує рух матеріалу при здійсненні усіх виробничих процесів до його перетворення у готовий товар чи відходи виробництва з

подальшим супроводом відходів до утилізації або безпечного зберігання у навколишньому середовищі, а також забір та утилізація відходів споживання, їх транспортування, утилізацію або безпечне зберігання в навколишньому середовищі[5].

Як вже зазначалось, логістична діяльність впливає на стан навколишнього середовища. Формування, передача, трансформація різноманітних логістичних потоків супроводжується появою потоків різноманітних забруднень та відходів, котрі при раціональному відношенні до себе потребують переробки або надійного зберігання. Отже, можемо зробити висновок, що екологічне забезпечення логістики зводиться до комплексу або процесу здійснення організаційних, технічних та наукових заходів, що визначаються теоретичною та прикладною екологією, виконання котрих в певній сукупності та послідовності дозволяє досягти поставлених логістичних цілей та вирішити логістичні завдання в поставлений термін з мінімізацією витрат для виконання логістичних дій.

Врахування екологічних факторів у логістиці проявляється у поступовій екологізації її основних галузей. Розглянемо їх більш детально:

1) Логістика постачання. Екологізація постачання проявляється у впровадженні екологічно безпечних факторів виробництва, необхідних для виробничої діяльності, щоб мінімізувати навантаження на навколишнє середовище. У зв'язку із цим необхідно виконувати відбір постачальників сировини та матеріалів, базуючись не лише на критеріях витрат, часу та якості, а й на основі екологічності.

2) Інформаційна логістика. Рух інформаційних потоків напряму пов'язаний із рухом інших логістичних потоків. Саме завдяки інформаційній логістиці логістичні процеси стають ефективними та еластичними. Тому радимо приймати наступні заходи: а) обробка інформації екологічного характеру в межах та поза межами логістичної системи; б) використання екологічного маркування, що інформує про екологічність продукції; в) застосування у логістичній діяльності



спеціального програмного забезпечення, що забезпечує оптимальне використання та економію ресурсів; г) раціональне планування та оптимізація маршрутів із використанням інформаційних технологій, що забезпечує максимально ефективне використання транспортних засобів та зумовлює зменшення транспортного потоку, та, відповідно – зменшенню шкідливих викидів у атмосферу [2, с.96-97];

3) Виробнича логістика. Враховуючи екологічні аспекти у виробничій логістиці, необхідно дотримуватись правил та норм екологічного законодавства, створити на підприємстві систему екологічного менеджменту (стандарти ISO 14000), дотримуватись екологічних стандартів та використовувати у виробничих процесах сучасні «зелені технології», що забезпечують ресурсо- та енергозбереження, максимальне використання сировини, мінімізацію виробничих відходів. Окрім цього, необхідно забезпечити комфортні та екологічно безпечні умови праці на виробництві.

4) Розподільча логістика. При урахуванні екологічних факторів у розподільчій логістиці необхідно проводити аналіз каналів розподілу на основі критерію впливу на навколишнє середовище. Окрім цього, необхідно сформувати та організувати канали руху зворотного матеріального потоку, а також використовувати екологічно прийнятні матеріали для упаковки, котрі підлягають вторинному використанню та переробці. Варто зазначити, що розподільча логістика та маркетинг взаємопов'язані, тому варто проводити комплексне дослідження кон'юнктури ринку з урахуванням екологічних уподобань клієнтів для раціональної організації каналів збуту [3,с.273-274].

Отже, проведене нами дослідження демонструє значний зв'язок між елементами маркетингової політики на підприємствах та інвестиціями у впровадження принципів «зеленої логістики» в них. З іншого боку, вказано, що ефективне функціонування екологістичних технологій та підприємств неможливе без підтримки державних та міждержавних структур.

*Список використаних джерел*

1. Смирнов І.Г. Транспортна логістика / І.Г. Смирнов. К.: ЦУЛ. 2009.–224 с.
2. Коблянская Н.И. Структурно-функциональные основы формирования эколого-ориентированной логистики. *Вісник СумДУ. Серія “Економіка”*. – 2009. – №1. С. 91–98.
3. Мащак Н. М. Стратегічна узгодженість логістичної діяльності підприємства на засадах логістики. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2011. – №4. Т. II. – С. 273–282.

УДК: 334.72-049.5

**ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ НЕБЕЗПЕЧНИХ СИТУАЦІЙ НА РІЗНИХ  
СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ**

*Дитина О.М.*

[olyadytyna7@gmail.com](mailto:olyadytyna7@gmail.com)

*ВНУ імені Лесі Українки, м. Луцьк*

*Науковий керівник: к.е.н., доц. Милько І.П.*

Нові організації створюються ледь не щодня. Вони реалізують себе у різних галузях виробництва чи надання послуг. Деякі з них підлаштовуються під зміни зовнішнього середовища, вчасно проводять організаційні зміни, тому проходять через усі стадії життєвого циклу організації. Іншим щастить менше, і вони ліквідовуються назавжди, пройшовши лише кілька стадій. Щоб уникнути передчасної ліквідації, керівник повинен знати, на якому етапі розвитку знаходиться організація та з якими небезпеками вона може стикнутися, щоб попередити або їх усунути.

В загальному поняття життєвого циклу організації застосовується з метою прогнозування змін, які можуть вплинути на функціонування організації. Типова крива життєвого циклу організації включає наступні стадії: зародження,

створення, зростання, зрілості та спаду. Ми будемо використовувати підхід Іцхака Адізеса [1].

Щоб уміти ліквідувати небезпеки на кожній із стадій життєвого циклу організації, ми пропонуємо детально дослідити кожен етап.

Першим етапом, згідно І. Адізеса, є народження, що супроводжується дослідженням незадоволених вимог споживачів та суспільних потреб; пошуком інвестицій, визначенням мети, встановленням задач, забезпеченням необхідними ресурсами. Основними небезпечними для існування організації ситуаціями на цьому етапі є неправильний аналіз ринку та, відповідно, помилкові результати дослідження попиту, вимог споживачів тощо; встановлення мети, яку важко або нереально досягнути; проблеми з пошуком постачальників; забезпечення організації неякісними або шкідливими для людей чи довкілля ресурсами. В той же час відсутність стартового капіталу та інвесторів може залишити створення організації на стадії ідеї. Щоб не виникло проблеми з пошуками інвесторів, потрібно обирати найперспективнішу та економічно вигідну галузь.

Другим етапом є дитинство. Небезпечним цей період є тому, що найбільше невдач відбувається саме протягом кількох перших років існування організації. Основними небезпеками на цій стадії є високий рівень конкуренції між виробниками однотипної продукції; незначний попит на продукцію чи послуги через недостатню популярність та непродуману рекламу; несприятливий психологічний клімат в організації, наслідком чого буде низька результативність роботи. Перейти на наступний етап функціонування з мінімальними втратами та уникнувши проблемних ситуацій можна за рахунок компетентного та досвідченого керівництва, яке прагнучиме до ефективного існування організації та її розвитку. Особливу вагу варто приділяти маркетинговій діяльності та мотивації персоналу, використовуючи директивний стиль управління.

Наступним етапом за І. Адізесом є юність, коли організація набирає силу, налагоджує планування, розробляються бюджети тощо. Керівництво ретельно підбирає працівників, віддаючи перевагу фахівцям та спеціалістам з більшим

досвідом роботи, що, в свою чергу, може викликати негативну реакцію у колективі. Керівники перестають бути підприємцями і здійснюють систематичне планування, координацію та контроль. На даному етапі життєвого циклу організації основними небезпечними ситуаціями можуть бути опір змінам з боку старого складу працівників, плинність персоналу через відбір керівництвом більш кваліфікованих та досвідчених кандидатів. Керівник повинен довіряти персоналу, що проявляється через делегування завдань та повноважень. Ріст організації відбувається ривками, тому часто змінюються партнери та постачальники, що може змінити ритмічність виробництва. Успішно пройти цю стадію можна, концентруючи увагу керівництва на цілях компанії, завоюванні того сегменту ринку, на якому гарантований успіх для організації.

Ознаками четвертим етапу – ранньої зрілості організації – є експансія, диференціація т, диверсифікованість; утворення нових структурних підрозділів; використання методів оцінки ефективності, норми прибутковості, експертизи, організація навчання та розвитку. Проблеми проявляються через бюрократизм, боротьбу за владу. При впровадженні нових продуктів, розвитку організації, розподілі коштів між різними активами, проникнення компанії на нові ринки збуту можуть виникнути такі ситуації: низький попит на новий продукт, низька рентабельність нового структурного підрозділу, відсутність необхідності в даному підрозділі, збільшення необґрунтованих витрат, високий рівень конкуренції на новому ринку збуту. Тому в першу чергу потрібно нарощувати обсяги продажу тих продуктів, на які є попит та продаж яких є економічно вигідним. При цьому потрібно не забувати про персонал – підвищувати оплату праці. Також доцільно буде починати впроваджувати інновації.

Розквіт організації характеризується впровадженням інновацій, стабільністю функціонування; високою керованістю нової продукції, ринку збуту, технологій; високий рівень кваліфікаційних навичок управлінського персоналу; децентралізований механізм прийняття рішень. На даному етапі кількість можливих небезпечних ситуацій для організації значно менша, проте

вони все ж таки є: керівництво може переоцінити свої успіхи та можливості через прискорення темпів розвитку, порівняно з попередніми етапами.

Етап повної зрілості за І. Адізесом характеризується цілком прийнятним рівнем доходів; сповільненням темпів росту; можливим відхиленням від своїх початкових цілей під впливом зовнішніх чинників. Компанія часто функціонує сама по собі через компетентне, проте не завжди відповідальне керівництво. Організація уже завоювала і регіональний, і національний ринок, керівництво втрачає пильність, що зазвичай і стає ключовим елементом швидкого переходу організації на стадію старіння. Щоб затриматись на етапі повної зрілості, краще змінювати керівництво новими амбіційними та активними людьми, які «горять» бажанням зробити становище організації ще кращим, ніж воно є зараз.

Старіння організації настає, коли керівництво не усвідомлює необхідності відновлення. На ринку підвищується рівень конкуренції. Передумовою швидкого старіння організації є бюрократична тяганина, неефективна мотивація персоналу, закритість до нових ідей, необґрунтована стратегія, неправильно підібрана система контролю. Ця стадія вимагає зосередження на збереженні результатів. Можливі кілька варіантів виходу із даної стадії: повна ліквідація організації; занепад організації як самостійної структури шляхом приєднання її до іншої компанії або прийняття твердої системи відновлення. Основним завданням тоді стоїть відродження, повна переробка місії та розробка нової стратегії розвитку.

Відновлення компанії можлива лише за рахунок нової команди керівництва, уповноваженої на здійснення реорганізації та планової програми внутрішнього організаційного розвитку.

Отже, на якому етапі розвитку не була б організація, її завжди може спіткати небезпечна ситуація, яка здатна порушити стабільність компанії, або призвести до ліквідації. Щоб цього уникнути або звести до мінімуму всі ризики, керівництву варто тримати поточну ситуацію на контролі, не переоцінювати свої

успіхи та адекватно оцінювати свої слабкі та сильні сторони, загрози і можливості.

*Список використаних джерел:*

1. И. Адизес. Управление жизненным циклом корпораций. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 512 с.

УДК: 336.228

## **ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА**

***Бавдик Я.О.,***

*студентка спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціалізації «Фінанси і кредит»*

*Науковий керівник: Замасло О.Т.,*

*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка*

Беззаперечно, фіскальна політика – це потужний інструмент впливу держави на ринок. Фіскальна політика регулює взаємовідносини між державою і бізнесом та чи не найбільше впливає на результати діяльності суб'єктів господарювання. Обрана державою політика оподаткування чинить прямий вплив на фінансовий стан підприємств, їх конкурентоспроможність та є визначає успіх підприємств на вітчизняному та міжнародному ринках.

Система оподаткування, як один з фінансових важелів регулювання економічної діяльності, чинить значний вплив на корпоративні фінанси. З одного боку, податковий режим – це результат реалізації державної фіскальної політики, елемент впливу держави на економіку та бізнес. З іншого боку, податковий режим суттєво впливає на фінансові результати діяльності будь-якого економічного суб'єкта, оскільки від ставок оподаткування та правил визначення податкової бази залежить розмір фінансових ресурсів, що залишаються у розпорядженні платника.

Отже, від сукупності податків, які треба сплатити, залежить величина

фінансових активів, що залишаються в розпорядженні підприємств і слугуватимуть для їх подальшого розвитку. У свою чергу, ці фінансові активи дають можливість збільшувати продуктивний капітал та його складову – оборотний капітал. Оборотний капітал, відповідно, сприяє створенню нового продукту та розвитку економічної діяльності окремих підприємств. А це є своєрідним каталізатором розвитку ринків та економічного зростання держави загалом.

Попри широке висвітлення у науковій літературі питань, пов'язаних з оборотним капіталом, не всі сторони цієї проблеми достеменно вивчені та обгрунтовані належним чином. В наукових працях недостатньо висвітлено взаємозв'язок фіскальної політики та оборотного капіталу підприємства, а саме: деякі науковці обмежуються лише твердженнями, що такий зв'язок існує.

Для визначення взаємозв'язку фіскальної політики та оборотного капіталу, передусім варто розпочати з поняття «податкове навантаження» та дослідження прикладного значення цього показника. Отже, податкове навантаження – результативний показник фіскальної політики держави, що чинить суттєвий вплив на фінансовий результат роботи підприємств. Розглянемо різні підходи до визначення оптимальної величини податкового навантаження та різні міркування стосовно його впливу на економіку. До прикладу, досить відомим є припущення про те, що зростання податків спонукає суб'єктів господарювання до тінізації своєї діяльності. Але цьому суперечать дослідження М. Меламеда [3], який на основі статистичних даних спростовує подібне, адже в багатьох досліджуваних випадках спостерігається обернена залежність (високі податки – порівняно нижчий рівень тіньової економіки). На основі цього вчений зробив доволі неочікуваний висновок про те, що саме по собі податкове навантаження є вкрай важливим, проте все ж не вирішальним фактором впливу на рівень тіньової економіки. А отже, вплив фіскальної політики на аспекти діяльності суб'єктів господарювання є складнішим, ніж здається на перший погляд, та потребує ряду додаткових досліджень.

Одним з фундаментів функціонування вітчизняної економіки є податок на додану вартість. ПДВ відноситься до непрямих податків, входить в ціну товарів (робіт, послуг) і сплачується покупцем, але його облік та перерахування до Державного бюджету здійснює продавець (податковий агент). Цей вид податку є характерним для економічно розвинутих країн. Зокрема, ПДВ суттєво розширює межі міжнародної торгівлі, – практика використання нульової ставки ПДВ для експортних операцій визнана ефективною в усьому світі, оскільки чинить позитивний вплив на баланс зовнішньої торгівлі, а нульова ставка ПДВ дає змогу дотримуватися норм СОТ, які підтримують «вирівнювання» оподаткування і, як наслідок, – цін на вітчизняні та імпортовані товари. Податок на додану вартість дозволяє вести господарську діяльність таким чином, що, навіть, у разі від'ємної рентабельності підприємство може отримувати дохід у вигляді повернення ПДВ. Що стосується статистики податкових надходжень, то за даними Мінфіну станом на 01.04.2020 найбільшу питому вагу в загальній сумі надходжень до Державного бюджету складають саме надходження з податку на додану вартість (25882,1 млн. грн ПДВ з вітчизняних товарів + 60099,4 млн. грн ПДВ з імпортних товарів, що разом становить 40,74% усіх доходів Державно бюджету за статтями доходів)[1]. Аналізуючи дані й попередніх років, можна стверджувати, що ПДВ – основний бюджетоутворюючий податок в Україні, найзначніший за обсягом з усіх непрямих податків, які надходять в Державний бюджет.

В контексті впливу на оборотний капітал, фіскальна система замикає частину кругообігу і відчуває на собі всі тенденції та протиріччя, що склалися у виробничій, монетарній та інституційній сферах [4]. Саме тому актуальною проблемою є бюджетне відшкодування податку на додану вартість. У 2020 році обсяги заявлених до відшкодування сум ПДВ становлять 137,0 млрд грн (оперативно), а реально відшкодовано – 143,1 млрд гривень [2]. Разом з тим, в Україні досить поширеними є фіктивні зовнішньоекономічні операції, кінцевою метою яких є незаконне отримання відшкодування ПДВ з бюджету.



Найпоширенішими схемами ухилення від оподаткування і незаконного відшкодування ПДВ з державного бюджету є: мінімізація доходів підприємства через штучне завищення витрат або зменшення податкових зобов'язань з ПДВ через завищення податкового кредиту за допомогою використання підприємств з ознаками «фіктивності»; проведення безтоварних операцій; проведення фіктивних експортних операцій; придбання товарно-матеріальних цінностей у «транзитних» і «фіктивних» підприємств за значно завищеними цінами з наступним їх експортом за кордон та інші. Це у свою чергу призводить до значної заборгованості та неспроможності відшкодувати ПДВ реальним вітчизняним експортерам, що викликає обурення та обґрунтовані претензії до фіскальних органів, оскільки такі дії можна розглядати як несанкціоноване заморожування оборотного капіталу підприємств. З іншого боку, гостро звучить тема бюджетної заборгованості із несвоєчасного відшкодування ПДВ. Отже, поточна система адміністрування ПДВ характеризується відсутністю комплексного підходу до його обліку, контролю і доступу до інформації. Державна податкова служба та Державна казначейська служба діють розрізнено, не координують свої зусилля для належного державного впливу на підвищення ефективності цього важливого чинника поповнення оборотного капіталу. Суперечливість та складність механізму справляння податку на додану вартість викликає низку дискусій, тому загалом вплив ПДВ на стан оборотного капіталу важко чітко оцінити.

Грунтовну теоретичну оцінку впливу ПДВ на господарську діяльність та оборотний капітал вітчизняних підприємств необхідно доповнювати кількісними дослідженнями, розрахунками та складними математичними моделями. Але що стосується загальних проблем пов'язаних із ПДВ, то суб'єкти господарювання залишаються невдоволеними зниженням оборотності коштів, складністю адміністрування та значними витратами на супроводження податку.

*Список використаних джерел:*

1. Доходи до державного бюджету України у 2020 р. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Меламед М.Я. Валовий внутрішній продукт України та його податковий потенціал. Вісник Національного банку України. 2005. № 6. С. 18–27
4. Паранчук С. В. Вплив фіскальної політики на стан оборотного капіталу в корпоративному секторі URL: [http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbu/cgiirbis\\_64.exe](http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe)

УДК 331.101

**ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ  
ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ**

**Коломоєць Г.О.**

*shurakod@gmail.com*

*інспектор комп'ютерного набору I категорії  
відділу служби «102» управління організаційно-  
аналітичного забезпечення та оперативного  
реагування ГУНП в Кіровоградській області  
м. Кропивницький, Україна*

**Шестопал Є.В.**

*kr.ndekc@gmail.com*

*судовий експерт сектору досліджень зброї  
відділу криміналістичних видів досліджень  
Кіровоградського науково-дослідного  
експертно-криміналістичного центру МВС  
України  
м. Кропивницький, Україна*

В умовах глобальної конкуренції міжнародна конкурентоспроможність кожної країни все в меншій мірі залежить від її запасів корисних копалин, рівня витрат на заробітну плату і на інші виробничі чинники. Фундаментальну основу

довготермінових унікальних переваг в конкурентній боротьбі, які країна може досягти або збільшити, являють собою її людські ресурси, тобто люди, їх прагнення до досягнення поставлених цілей, їх знання та система цінностей, творчі та новаторські здібності. Саме ці чинники дозволяють забезпечити економічне зростання і добробут країни [1, с.106-107].

Рішення в сфері управління людьми на фірмах знаходяться під впливом цілого ряду чинників, на багато з яких ні менеджери відділів управління людськими ресурсами, ні інші співробітники фірм помітного впливу надати не можуть.

Ці чинники можуть бути обумовлені як внутрішньо-організаційними процесами, так і зовнішнім середовищем. Більшість цих чинників, що впливають на організацію та методи управління людськими ресурсами в компаніях, носить досить чітко виражений характер, тобто відображає усталені традиції того чи іншого суспільства. У той же час існує і цілий ряд чинників впливу на управління людських ресурсів, які обумовлені не стільки специфікою тієї чи іншої країни, скільки організаційною культурою, а також особливостями застосовуваними в компаніях, технологіями та продукцією (послугами), що вони випускають.

Законодавче поняття зовнішньоекономічної діяльності наведене у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» і яке трактується як «діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [2]. Зрозуміло, що завдання формування у вітчизняній економіці ефективних, орієнтованих на ринок організаційних структур робить актуальним вивчення досвіду провідних зарубіжних компаній в галузі управління людськими ресурсами. Однак при будь-якій спробі використовувати досвід розвинутих країн у галузі менеджменту в українських компаніях необхідно

адаптувати, з урахуванням українських умов.

Відмінності в підходах до управління людськими ресурсами можна також пояснити, використовуючи модель співставлення конкурентної та конструктивної гнучкостей.

Концепція конкурентної гнучкості полягає в тому, що національна конкурентоспроможність найкращим чином досягається за рахунок зведення до мінімуму обмежень прерогатив менеджерів, тобто при мінімальному рівні законодавчого регулювання та відсутності перешкод на шляху забезпечення гнучкості робочої сили. Цей підхід певною мірою простежується в США. У Європі, на думку фахівців, найближче до моделі конкурентного полюсу знаходиться Великобританія.

Конструктивна гнучкість, навпаки, прагне до забезпечення гнучкості, не викликаючи непорозумінь між підрозділами організації і суспільством. Тут співробітники володіють широкими юридичними правами і захистом, а соціальні витрати роботодавців можуть бути вище, ніж у країнах, що тяжіють до конкурентної гнучкості. Конструктивна гнучкість також передбачає реалізацію моделі соціального партнерства в рамках компанії, що вимагає від менеджерів консультування з представниками людських ресурсів при прийнятті рішень, або ж передбачається, що вони діють спільно. За оцінкою фахівців, країнами, найбільш наблизилися до досягнення конструктивної гнучкості, є Німеччина і Швеція [3, с.544].

Також виділяють чинники, що зумовлюють відмінності в практиці управління людськими ресурсами в різних країнах.

Всі організації в світі відчувають потребу в залученні, мотивації, атестації та контролі працівників. Основні відмінності в практиці управління людськими ресурсами в різних країнах обумовлюються такими чинниками:

Культурні чинники, в тому числі ставлення до роботи, представлення про взаємини працівника з його робочою групою, поняття справедливості і чесності в різних трудових ситуаціях, а також роль заробітної плати й інших видів

матеріальної винагороди як чинників мотивації. Проте в даний час деякі фахівці стверджують, що культурні чинники стають все менш важливими в бізнесі, у міру того як гармонізуються методи ведення бізнесу та успішне управління бізнесом все більше залежить від технічних аспектів, вільних від впливу культури конкретних народів.

У різних країнах істотно різняться закони та інструкції з надання рівних можливостей у галузі зайнятості, порядок звільнення, охорона здоров'я та безпеки на виробництві, захист прав тимчасових працівників і тих, хто зайнятий неповний робочий день, а також багато інших ключові чинники, що визначають людські відносини [4, с.163].

Економічний стан країни, наприклад рівень безробіття, темпи економічного зростання, ступінь жорсткості конкуренції на внутрішньому ринку. Інтенсивна конкуренція змушує компанії застосовувати гнучку трудову практику і постійно вишукувати нові методи управління людськими ресурсами, які могли б сприяти зміцненню компанією конкурентних позицій.

Система взаємин з працівниками, що включає ступінь участі держави у вирішенні трудових спорів та конфліктів, рівень профспілкового руху, склалися взаємовідносини між профспілками і компаніями-роботодавцями, ІТ.

Слід зазначити, що досить значною є роль держави у забезпеченні професійно-технічного навчання. Якщо держава приділяє мало уваги навчанню працівників, то компаніям, що відчувають потребу в кваліфікованій робочій силі, доводиться приділяти їх підготовці та навчанню більше ресурсів, ніж компаніям, що діють в країнах з розвиненою державною системою професійно-технічної освіти.

Отже, системи управління, які існують у нас в Україні сьогодні, мають змінитися, звільнивши місце для більш гнучкої та пристосованої системи управління людськими ресурсами.

Колишня пострадянська система управління людськими ресурсами характеризувалася такими рисами:

вертикальна система управління, де накази спускалися згори;  
централізована комплектація кадрами через відділ кадрів організації;  
кадрове планування згідно з нав'язаними планами виробництва.

Ця система має поступитися місцем зовсім новій системі, яка б мала такі риси:

горизонтальна система управління, де спілкування і координація відбуваються безпосередньо по горизонталі організаційної структури;

делегування кадрової функції діючим організаціям при збереженні контролю з боку центрального відділу кадрів;

введення функцій планування людських ресурсів у загальний план та цілі організації.

Ці зміни в управлінні людськими ресурсами приведуть до застосування нових методів відбору, мотивації, просування по службі та підготовки працівників як державних, так і приватних підприємств та організацій. Сприйняття цих нових кадрових методів ґрунтується на фундаментальній зміні оцінок, ставлення, поглядів окремого працівника та робітника; це нова культура управління людськими ресурсами.

#### *Список використаних джерел*

1. Дементьева А.Г., Соколова М.И. Управление персоналом. Учебник. М.: Магистр, 2008. 287 с.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України від 16.04.1991 р. Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Грачёв Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций : учеб.-практич. пос. М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. 544 с.
4. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання-Прес, 2002. 384 с.

УДК 658.3.07

## ПЛАНУВАННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ЯК ФУНКЦІЯ СЛУЖБИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

*Логовський А.Ю.*

*Lug22215@gmail.com*

*перший заступник начальника Державної  
установи «Бучанська виправна колонія №85» -  
заступник начальника установи з нагляду і  
безпеки, охорони та оперативної роботи,  
підполковник внутрішньої служби  
м. Ірпінь, Україна*

*Коваленко Д.Ю.,*

*kr.ndekc@gmail.com*

*судовий експерт сектору дактилоскопічних видів  
досліджень відділу криміналістичних видів  
дослідження Кіровоградський науково-дослідний  
експертно-криміналістичний центру МВС  
України  
м. Кропивницький, Україна*

Планування людських ресурсів - це система підбору кваліфікованих кадрів, яка має за мету забезпечити потреби організації в необхідній кількості фахівців у конкретні тимчасові рамки.

Кадрове планування – це спрямована діяльність організації по підготовці кадрів, забезпеченню пропорційного і динамічного розвитку персоналу, розрахунку його професійно-кваліфікаційної структури, визначенню загальної і додаткової потреби, контроль його використання.

Управління – складний соціально-політичний і економічний процес впливу суб'єкта на об'єкти управління з метою забезпечення стабільності чи переведення з одного стану в інший згідно з визначеними цілями. Головне завдання управлінської діяльності полягає в тому, щоб підібрати виконавців з необхідними трудовими навичками і кваліфікаційним розвитком, об'єднати їх на

спільні узгоджені дії, визначити для них загальні цілі, для досягнення яких наділити відповідними правами і обов'язками, створити раціональну організаційну структуру і забезпечити її діяльність необхідними технічними і правовими умовами. Управління вимагає чіткої організації, котра не може бути ефективною без опертя на досягнення науки. Так виникла проблема не просто організації, а наукової організації управління. Щоб розумно і результативно управляти, необхідно перш за все організувати роботу того, хто сам займається управлінською діяльністю, тобто суб'єкта управління. Від того, як організовано діяльність суб'єкта управління, залежить якість управлінського впливу на об'єкт управління [1, с.378].

Під плануванням людських ресурсів (ПЛР) сьогодні розуміється визначення коли, де, скільки, якої кваліфікації, за якою ціною будуть потрібні організації співробітники для реалізації її завдань. Основне завдання планування людських ресурсів (у вузькому значенні) складається в забезпеченні реалізації планів організації з точки зору людського фактора — трудівників: їх чисельності, кваліфікації, продуктивності, витрат на них. Недосконале планування людських ресурсів дорого обходиться організаціям і може привести до втрат цінних ресурсів.

У той же час ефективне планування людських ресурсів позитивно впливає на результати організації завдяки:

а) оптимізації використання персоналу. Детальне планування дозволяє виявити і продуктивно використати незатребуваний потенціал співробітників шляхом розширення посадових обов'язків, переводу працівників на інші робочі місця, реорганізації виробничих процесів;

б) удосконалення процесу прийому на роботу. Планування є джерелом інформації про потребу організації в персоналі, що дає можливість забезпечити пошук і відбір кандидатів на планомірній основі, знизити витрати і уникнути кризових ситуацій, які зв'язані з нестачею працівників;



с) організації професіонального навчання. План по людських ресурсах є основою для планування і проведення професіонального навчання. Розробка цього плану дозволяє забезпечити необхідну кваліфікацію працівників.

Щоб визначити потреби організації в людських ресурсах, необхідно розуміти, під впливом яких чинників вони формуються. Оскільки організації є відкритими соціальними системами, їхні потреби в працівниках виникають під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

**Внутрішні чинники.** Потреби організації в працівниках залежать перш за все від цілей, які стоять перед нею, для реалізації яких необхідні людські ресурси. Чим конкретніша організаційна ціль, тим краще визначити потреби в працівниках, необхідних для її реалізації.

**Зовнішні чинники.** Серед багатьох зовнішніх для організації чинників існує декілька найбільш важливих, які безпосередньо впливають на стан ринку праці — джерела робочої сили для більшості сучасних організацій.

**Макроекономічні параметри.** Темпи економічного зростання, рівень інфляції і безробіття, структурні зміни справляють сильний вплив як на стратегію організації, так і на ринок праці.

Розвиток техніки і технологій може самим кардинальним шляхом змінити потреби організацій в працівниках. Достатньо згадати персональні комп'ютери, які замінили мільйони рахівників в усьому світі.

Політичні зміни можуть впливати на потреби в людських ресурсах і стан на ринку праці через зміну законодавства (податкового режиму, системи соціального страхування, законодавства щодо праці), регулювання макроекономічних параметрів, створення визначеного політичного клімату в країні.

Розуміння динаміки чинників, які впливають на потреби організації в працівниках, є основою планування людських ресурсів. Сучасні організації використовують різні методи планування.

Стратегія управління людськими ресурсами створюється на основі

загальної стратегії розвитку організації і являє собою способи дій відносно персоналу для досягнення цілей організації.

По суті, стратегічне планування людських ресурсів полягає у співставленні організаційних компетенцій, необхідних для реалізації стратегії розвитку і фактичного стану людських ресурсів організації, та наступного визначення потреби організації в цих ресурсах у майбутньому.

Визначення невідповідності між існуючими і майбутніми ресурсами веде до окреслення потреб і пріоритетів розвитку персоналу, які формуються в стратегії управління людськими ресурсами.

На основі стратегії управління персоналом і для забезпечення її реалізації розробляється план організаційно-технічних заходів, який містить пакет конкретних дій, терміни і методи їх виконання, а також потреби в ресурсах. Як правило, план складається на один календарний рік і може переглядатися протягом цього періоду.

Створення плану організаційно-технічних заходів, по суті, і є процесом планування людських ресурсів. У процесі планування (визначення потреб у персоналі) необхідно враховувати наступні фактори:

*1. Внутрішньоорганізаційні:*

цілі організації (окреслення задачі, бізнес-план);

рух персоналу (звільнення, вихід на пенсію, декретні відпустки, тимчасова непрацездатність);

фінансовий стан, традиції і т.д.

*2. Зовнішні:*

стан економіки (темпи економічного росту галузі, рівень інфляції і безробіття);

розвиток техніки і технології, державна політика (зміна трудового законодавства, податкового режиму, систем соціального страхування);

конкуренція і ринкова динаміка.

Існує ряд методів визначення потреб організації в персоналі: метод

екстраполяції, метод експертних оцінок, математичного моделювання і т.д. Вибір методів планування зумовлений специфікою конкретної організації: видом діяльності, розміром, фінансовим станом, організаційною культурою.

Планування людських ресурсів не може бути абстраговано від діяльності організації, так як саме для забезпечення цієї діяльності здійснюється кадрове планування. Але повністю ефективним планування людських ресурсів є лише в тому випадку, якщо воно інтегровано в процес спільного стратегічного планування, а не спрямоване на задоволення лише поточних потреб.

*Список використаних джерел*

1. Бандурка О. М. Управління в органах внутрішніх справ України: підручник. Харків, 1998. 379с.
2. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність: навчальний посібник. К., 2015. 173С.
3. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту: навчальний посібник. К.: «Кондор», 2006. 664с.

УДК: 336.226.12:658.152

**ВПЛИВ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ НА  
СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

*Слободян Я. С.*

*yano4kaslobodian@gmail.com*

*студентка 4 курсу, факультет фінансів, спеціалізація «Фінанси»,*

*Науковий керівник: Тимченко О.М.*

*д.е.н., професор кафедри фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний*

*університет імені Вадима Гетьмана»*

Нинішній рівень податкової системи не забезпечує достатнього наповнення бюджету країни і, найголовніше, не стимулює інвестиційну діяльність підприємств. Обмеженість фінансових ресурсів є однією з перешкод подолання

## Секція 2. Соціально-економічні проблеми розвитку вітчизняних підприємств

кризових явищ, відновлення економічної стабільності та забезпечення стійкого зростання української економіки

У системі податкових інструментів стимулювання інвестиційної діяльності важливе місце належить податку на прибуток. Останніми роками державою внесено ряд змін, що посилили її вплив на розподіл і використання прибутку, процеси нагромадження капіталу. Ці зміни стосувалися ставок податку, порядку його сплати, введення податкових пільг, порядку розрахунку тощо. Пріоритетним напрямком реформування податкової системи є зниження податкового навантаження суб'єктів господарювання. З цією метою здійснювалося поступове зниження ставки податку на прибуток: з 25 до 23 % з II кв. 2011 р.; до 21 % в 2012 р.; до 19 % в 2013 р. і до 18 % у 2014 р. Головною метою зниження ставки податку на прибуток є прискорення інвестиційних процесів та залучення іноземних інвестицій. [1, с. 20]

Протягом останніх 10 років знижується частка податку на прибуток в структурі податкових надходжень у цілому, це відповідає тенденціям реформування європейських податкових систем.

Таблиця 1

Фіскальна ефективність податку на прибуток 2010 – 2019 років

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ППП, млрд грн	39,97	54,74	55,35	54,32	39,94	34,78	54,34	66,91	96,88	107,09
Податкові надходження, млрд грн	166,87	261,6	274,72	262,78	280,18	409,42	503,88	627,15	753,82	799,78
Частка податку на прибуток у податкових надходженнях, %	23,95	20,93	20,15	20,67	14,26	8,49	10,78	10,67	12,85	13,39

Джерело: розраховано автором на основі [2; 3]

Зниження податкового навантаження на капітал є одним із завдань щодо стимулювання інвестиційної діяльності підприємств реального сектора економіки в Україні.

## Секція 2. Соціально-економічні проблеми розвитку вітчизняних підприємств

Стратегічною метою податкового впливу на реальний сектор економіки є формування податкової системи, яка стимулює залучення інвестицій, забезпечення на цій основі стабільного економічного розвитку та нейтралізацію загроз національній безпеці в економічній сфері.

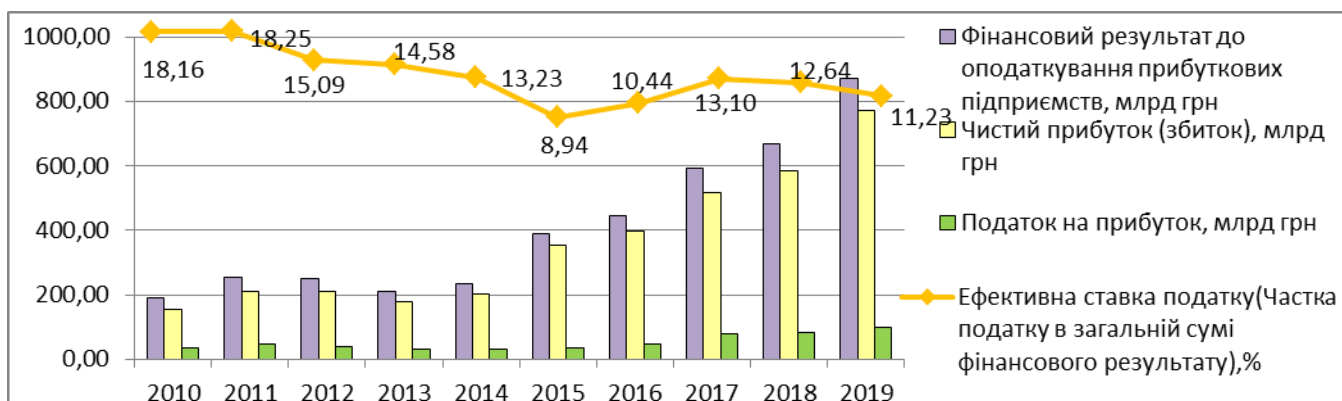


Рис. 1. Ключові параметри фінансового потоку, який генерується податком на прибуток підприємств.

Джерело: сформовано автором на основі [3; 4]

Як свідчать дані рисунок 1 внаслідок зниження податкового навантаження на прибуток ефективна ставка знизилася майже удвічі. Зменшення частки прибутку у загальній величині фінансового результату до оподаткування відбувалося також на тлі зростання його обсягів.

Основним стимулом і джерелом виробничого нагромадження є промисловий прибуток. Податки на прибуток, змінюючи величину норми прибутку, певним чином впливають на величину норми накопичення.

Зниження ставок податку на прибуток значно підвищували стимул до нових інвестицій і тим самим сприяли збільшенню обсягів фінансових ресурсів. Цей висновок підтверджується даними рис. 2.

## Секція 2. Соціально-економічні проблеми розвитку вітчизняних підприємств

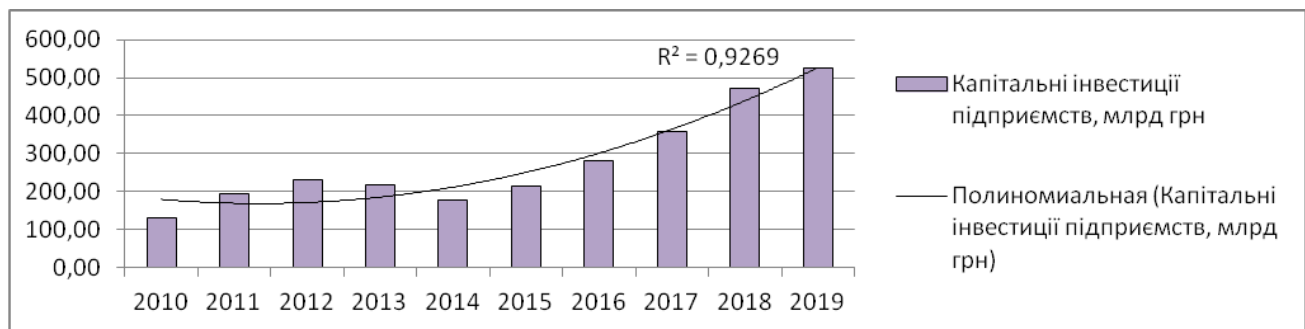


Рис. 2. Динаміка капітальних інвестицій 2010 – 2019 року.

Джерело: формовано автором на основі [5]

Також було побудовано поліноміальний тренд за даними капітальних інвестицій, при чому тренд є придатним для прогнозування оскільки  $R^2 = 0,9269$ , оскільки є більшим від 0,7.

Також необхідно дослідити кореляцію між податком на прибуток підприємств та капітальними інвестиціями. Цей показник для даної ситуації становить 0,95, що за шкалою Чеддока вказує на сильний взаємозв'язок.

Отже з дослідження можна зробити висновки, що між податком на прибуток та інвестиціями існує сильний взаємозв'язок. Також зменшення ставки податку на прибуток призводить до збільшення інвестиційної активності, але суттєво зменшить рівень надходжень до бюджету. При цьому в короткостроковій перспективі ця втрата бюджетних надходжень не зможе бути компенсована за рахунок збільшення податкових надходжень, викликаних зростанням обсягів інвестування.

Для стимулювання інвестиційної діяльності необхідним є впровадження диференційованого оподаткування різних частин прибутку залежно від його використання. З цією метою необхідним є впровадження податкових пільг на нові інвестиції при сплаті податку на прибуток.

Необхідність стимулювання з боку держави нагромадження основного капіталу обумовлює внесення змін до податкового законодавства щодо впровадження податкових пільг на інвестиції. Розширення інвестиційних пільг стимулюватиме підприємства здійснювати капітальні інвестиції, що сприятиме

оновленню основного капіталу.

*Список використаних джерел:*

1. Юровський Б. Особливості визначення податку на прибуток. Вид. друге, перероб. та допов. Х. : Консульт, 2016. 520 с.
2. Міністерство фінансів України // Статистичний збірник // Статистичний збірник Міністерства фінансів "Бюджет України – 2010-2019" URL: <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>
3. Державна служба статистики // Статистична інформація. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/fin\\_new/fin\\_new\\_u/arh\\_fr\\_ed\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/fin_new/fin_new_u/arh_fr_ed_u.htm)
4. Державна служба статистики // Статистична інформація. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010-2019) URL:: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Державна служба статистики // Капітальні інвестиції підприємств за видами економічної діяльності (2010-2019). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК: 339.923

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Кулик Я.О.**

[kulikyan777@ukr.net](mailto:kulikyan777@ukr.net)

*Луганський національний університет імені Тараса Шевченка*

*Науковий керівник: к.е.н.,Бурда Н.В.*

У сучасному світі кожне підприємство має свій характер, свою структуру управління, свій підхід до організації роботи, свої особисті якості які відрізняють підприємство від інших. Я хотіла б виділити, на мою думку, три

головні проблеми сучасного ведення підприємства:

1. Персонал                      2. Управлінські методи                      3. Конкуренція

Розглянемо кожну проблему детальніше. Перша, стосується персоналу підприємства, пошук персоналу - завдання не просте. Це відбувається регулярно в кожній компанії, якісно обраний персонал - одна з важливих складових успіху компанії. Досвідчений роботодавець знає, що успіх компанії залежить не стільки від технічного оснащення, скільки від залежності працівників, їх професіоналізму, особистих якостей. Але все ж таки проблеми виникають. Задають некоректні запитання, не читають вакансії і вимоги, надсилають різні резюме, які не відповідають посадам.

Розбіжності починаються з банальних причин:

I. Роботодавець не пояснює вимоги до посади через причини економії і незнання як правильно. Керівник самостійно розміщує вакансії у соціальних мережах, частіше всього копіюючи вимоги з інтернету або з інших компаній.

II. Причина в претендентіві - він не розуміє, що шукати роботу - це теж робота, яка вимагає знання і навички. Усе починається з резюме, коли людина не самостійно пише, а використовує конструктор резюме, в якому багато помилок. Розміщує резюме на неефективних сайтах, реєструється в різних кадрових агентствах, які порушують Закон України "Про зайнятість населення", не реєструються в службі зайнятості.

Якщо проаналізувати усі випадки, то можна зробити висновок, що проблема виявляється в комунікаціях. Роботодавець не знає як описати вимоги, а претендент, не знає де і як шукати інформацію. Із за цього і виникає така плінність кадрів, незадоволеність співробітників та високий процент безробіття.

Рішення проблем завжди є, головне вчасно діяти. Зі сторони роботодавця треба зрозуміти, що головний актив у компанії є персонал, якого треба якісно і плідно шукати, відбирати та розвивати – таким чином, може збільшуватися дохід підприємства. А для претендентів, на мою думку, саме з учбових закладів вищої освіти потрібно обов'язково проводити курси з складання свого резюме,



як проходити якісно співбесіду, як писати автобіографію та які документи в основному потрібні для влаштування на роботу. [1]

Друга проблема, яку ми розглянемо це, управлінські методи. Метод - спосіб досягнення будь-якої мети.

Розглянемо основні методи управління:

I. Ідеологічний метод, заснований на ідейно-політичному вихованні людей. Єдина і кінцева мета: створити у людей певні установки по відношенню до виробничої діяльності ;

II. Економічний метод - його суть - матеріальна зацікавленість робітників. Слід включати методи економічного стимулювання, ціноутворення, фінансування, кредитування;

III. Соціально-психологічний метод – спрямований на створення сприятливого психологічного клімату в колективі, зниження рівня соціальної напруженості, планування соціального розвитку колективу;

IV. Організаційно-розпорядчий метод - метод адміністративного впливу. Базується на владі, дисципліні, відповідальності;

V. Правовий метод є фактично розвитком і поглибленням адміністративного методу. Базується на правовій, юридичній мотивації: юридичні права осіб і організацій. [2]

Сучасна більшість підприємців, не знають грамотної методики управління, у цьому і є проблема. Вирішенням є навчання, курси, додаткові уроки, головне бажання. Сучасні підприємці повинні зрозуміти, що знання методів управління персоналом або компанією, допоможуть збільшити прибуток та налагодити працю, створити гармонічну атмосферу у роботі та серед працівників.

Третя проблема, яка стосується актуальних проблем управління сучасного підприємства – конкуренція. Конкуренція - це боротьба між економічними суб'єктами за максимально ефективне використання факторів виробництва, при єдиних правилах для всіх її учасників. Конкуренція в товарному виробництві змушує продавця знижувати ціни на товари, що не відповідають в даний момент

суспільної потреби, а необхідність такого зниження є сигналом, що такий товар, який або взагалі не потрібен, або приготовлений у надмірній кількості. Також, саме конкуренція є одним з головних двигунів прогресу. Всі ці форми можуть співіснувати поруч один з одним, перебуваючи в певному поєднанні. Їх співвідношення на кожному конкретному ринку визначається ринковою силою продавців і покупців. Ступінь розвитку конкурентних відносин є найбільш потужним фактором, що диктує загальні умови функціонування того чи іншого ринку.[3]

Не правильність підготовки конкурентної стратегії, може призвести до втрачання прибутку, клієнтів та взагалі підприємства. Тому, на мою думку, потрібно вивчити контингент та менталітет покупців, пізнати своїх конкурентів, чітко розробити план конкуренції, та зрозуміти чим ваша продукція краща за інших, чим ви можете переманити клієнтів.

Таким чином, у доповіді, ми розібрали головні проблеми управління сучасного підприємства. Запропонували свої рішення цих проблем, та чітко визначили помилки управлінців.

*Список використаних джерел:*

1. Касянчук М.А. Управління трудовим потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми управління персоналом та економіки праці*. Житомир. 2015. С. 55.
2. Хачатурян В.Ю., Петренко М.М. Економічні методи управління персоналом організації. *Наука – виробництву*. 2016. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/55297011.pdf> (дата звернення: 16.03.2021).
3. Хвесик Ю.М. Сутність конкуренції та фактори впливу на стан ринкового конкурентного середовища. *Загальні питання економіки*. Київ. №4. С. 53-56.

УДК : 338.984

## УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

*Єсяян А.А.*

*yesaiana@gmail.com*

*Запорізький національний університет*

*Науковий керівник: к.е.н., професор Рибалко О.М.*

Прогнозування можливих надходжень грошових коштів з метою виконання компанією прийнятих на себе платіжних зобов'язань в строк служить одним з факторів ефективного управління грошовими коштами.

Дебіторська заборгованість служить головним джерелом надходження грошових коштів. Зростає обсяг продажів - зростає обсяг дебіторської заборгованості, але саме це і сприяє залученню нових і збереженню старих покупців і замовників [1].

Цикл продажів складається з декількох стадій: укладення договору, відвантаження товару (надання послуг), доставка товару, виставлення рахунку на оплату та отримання грошових коштів.

Мета будь-якої компанії - пройти цей цикл якомога швидше. При укладанні договору з покупцями одним з важливих пунктів договору є умови розрахунків, оскільки саме цей пункт визначає ступінь ризику для компанії, особливо в умовах відвантаження товару (надання послуг) на умовах комерційного кредиту.

Планування, контроль і аналіз дебіторської заборгованості виступають основними напрямками в процесі управління дебіторською заборгованістю. Дебіторська заборгованість рідко планується як самостійний показник, коли компанії не відчують проблем з нестачею оборотних активів і у них не ростуть сумнівні і безнадійні борги [2].

Аналіз дебіторської заборгованості можна проводити в наступній послідовності:

1. Оцінюється частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів, а також відслідковується динаміка зміни цього показника.
2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки раз на рік в середньому дебіторська заборгованість перетворювалася в кошти.
3. Термін погашення дебіторської заборгованості показує середній період (число днів) погашення дебіторської заборгованості.
4. Коефіцієнт інкасації дебіторської заборгованості поточного місяця показує частку оплати в поточному періоді раніше відвантаженої продукції.
5. Коефіцієнт інкасації дебіторської заборгованості попереднього місяця.
6. Співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості з темпами зростання виручки від продажів. Збільшення показника в динаміці свідчить про те, що дебіторська заборгованість зростає більш швидкими темпами, ніж виручка від продажу, і необхідно вжити заходів до управління дебіторською заборгованістю[3].

Отже, успіх будь-якого підприємства залежить від ефективності управління цілою низкою ресурсів, в число яких входять: грошові кошти, дебіторська заборгованість та інші. У сучасній системі грошових розрахунків терміни відвантаження товару (робіт, послуг) і терміни оплати не збігаються, в результаті чого виникає дебіторська заборгованість. Зростає обсяг продажів - зростає обсяг дебіторської заборгованості, і тільки грамотне управління дебіторською заборгованістю дозволить компанії зберегти свою фінансову стійкість і платоспроможність за прийнятими на себе зобов'язаннями [4].

*Список використаних джерел:*

1. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескота // Держава і регіони: журнал. – Запоріжжя: Гуманіст. Ун-т «Запоріз. ін-т держ. та муніцип. упр.», 2009. – №1. – С. 114-117.

2. Ходус А. Управління фінансовими потоками підприємства у форматі дебіторської та кредиторської заборгованості [Текст] / А Ходус // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 86 – 89.

3. Чорнобривець М.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. М. Чорнобривець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23. – С. 241 – 247.

4. Лівощко Т.В. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства / Т. В. Лівощко, Ю. Сезоненко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. А. М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2013. – Вип. № 4. – С. 88 – 93.

УДК: 339.923

## **МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

*Сосновський С.О.,*

*[sergeysosnovskiy99@gmail.com](mailto:sergeysosnovskiy99@gmail.com)*

*Харківський національний університет  
міського господарства ім. О.М. Бекетова  
Науковий керівник ст. викладач Коненко В.В.*

В умовах ринкової економіки питання мотивації праці займає важливу роль для успіху підприємства . Персонал відіграє особливу роль у діяльності промислового підприємства, впливає на всі аспекти виробництва.

Тому актуальними є розроблення і впровадження систем стимулювання якості праці.

Мотивація - це спільність рушійних сил, що стимулюють людину до здійснення певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і принуждають людину осмислено чи несвідомо робити ті або інші дії. Ставлення до праці характеризується прагненням (або відсутністю

завзяттям) людини максимально проявляти свої фізичні і внутрішні сили, застосовувати свій досвід і знання, здібності, досягнення в певних кількісних і якісних підсумках праці. Воно виявляється в поведінці, мотивації і оцінці праці.

Основні завдання мотивації:

- формування у кожного співробітника розуміння суті і важливості мотивації в процесі роботи;
- навчання персоналу і менеджменту психологічним основам корпоративного спілкування;
- формування у кожного лідера демократичних підходів до керування підлеглими з використанням сучасних методів мотивації.

Ви можете вирішити ці проблеми за допомогою аналізу, який включає:

- процес мотивації в організаціях;
- індивідуальна і групова мотивація;
- зміни, що відбуваються в мотиваційній діяльності людини при переході до ринкових відносин.

За допомогою мотивації керівництво компанії може вирішити такі завдання:

- залучення та утримання найкращих співробітників в організації;
- визнання діяльності співробітників, що досягли значних результатів, з метою подальшого стимулювання їх творчої активності;
- демонстрація ставлення менеджменту до високої результативності;
- популяризація результатів кращих співробітників;
- використання різних форм визнання заслуг;
- поліпшення морально-психологічного стану співробітників в відповідних формах визнання;
- забезпечення підвищення трудової активності колективу підприємства.

Формування мотивації праці є результатом комплексного впливу на працівника об'єктивних (зовнішніх) та суб'єктивних (внутрішніх) факторів.

Завдяки їх впливу та взаємодії виникає мотивація певного напрямку.

Внутрішні мотиватори - це суб'єктивні фактори мотивації праці, які визначаються потребами, інтересами, цінностями конкретної людини в галузі праці, пов'язаними з особистісними особливостями працівника (стать, вік, освіта, сімейний стан, професія, досвід роботи, особистий досвід, загальна та професійна культура, спрямованість інтересів), особливості трудового менталітету.

Внутрішні мотиватори базуються, насамперед, на потребах, під якими ми розуміємо необхідні матеріальні та духовні блага, які людина (суспільство) хоче і прагне мати, споживати, використовувати.

В порівнянні з внутрішніми - зовнішні мотиватори враховують об'єктивні фактори, які є зовнішніми на мікро-, мезо-, макроекономічному рівні, впливаючи на конкретного працівника, що сприяє посиленню та передачі мотивів до роботи, її переходу до ефективної роботи, підвищення кваліфікації, набуття нових знань (соціально-економічні умови життя, моральні, матеріальні, оцінка статусу трудового внеску працівників, морально-психологічний клімат у робочій силі, можливості соціального захисту, професійного зростання, кар'єри тощо)

*Список використаних джерел:*

1. Васюта В.Б. Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання // *Ефективна економіка*. 2016. №6. Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

2. Долішній І.М., Колодійчук А. В. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві // *Науковий вісник НЛТУ України*. 2017 №. 20.5. С. 211–216.

3. Никифорова В.Г. Управління персоналом : навч. посібник. 2-е видання, виправлене та доп. Одеса : Атлант, 2013. 275

УДК 658.14:336.581.2

## РОЛЬ ПОЗИКОВИХ КОШТІВ В ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

*Мудь І.В.*

[iryana.moud@gmail.com](mailto:iryana.moud@gmail.com)

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
Науковий керівник: д.е.н., професор кафедри  
фінансів, грошового обігу і кредиту Замасло О.Т.*

Підприємства для того, щоб зберегти свої позиції на ринку формують, розподіляють та залучають зовнішні фінансові ресурси. Наявність у достатньому обсязі фінансових ресурсів та ефективність їх використання дозволяє підприємству підтримувати високий рівень платоспроможності, фінансової стійкості та ліквідності. Для забезпечення безперервного виробничого процесу, реалізації продукції та послуг підприємству необхідно створювати ефективну систему управління фінансовими ресурсами починаючи з процесу формування та закінчуючи перерозподілом цих ресурсів.

Питання, що стосуються формування фінансових ресурсів підприємств, їх використання досліджували такі відомі вчені як М. Д. Білик, І. О. Бланк, О. Д. Василик, Я.Б. Дропа, І. В. Зятковський, Л. О. Лігоненко, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, А. М. Поддєрьогін та інші.

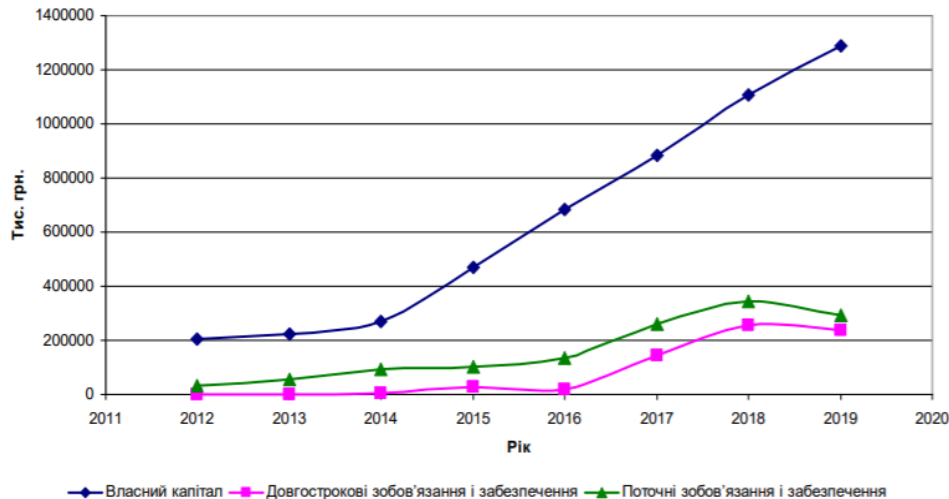
Формування та використанням фінансових ресурсів підприємства є важливою складовою частиною загальної системи управління його фінансовою діяльністю. Воно дозволяє вирішувати різноманітні задачі фінансового менеджменту і підпорядковане його головній цілі.

З одного боку позиковий капітал суб'єкта господарювання формує фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні його активів, а з іншого, являє собою зобов'язання перед конкретними власниками - державою, юридичними і фізичними особами. Підприємство, яке користується тільки власними фінансовими ресурсами, має досить високу фінансову стійкість, але цим підприємство скорочує темпи свого розвитку в майбутньому, не



використовуючи додаткових джерел фінансування.

Для розуміння ситуації розподілу фінансового забезпечення підприємств розглянемо та проаналізуємо динаміку власних та позикових коштів (рис. 1).



*Рис. 1 Динаміка власних та позикових коштів підприємства [4].*

Рисунок показує, що починаючи з 2014 року спостерігається стрімке зростання власного капіталу, яке відбувається за рахунок зростання нерозподіленого прибутку. Разом з тим зростання заборгованості відбувалось у періоди 2016 - 2018 рр, після чого вона знов почала зменшуватися. Таким чином підприємство з одного боку збільшує фінансову стійкість, а з іншого не зовсім раціонально використовує нерозподілений прибуток.

В сучасних умовах економіки складно однозначно відповісти на питання, який капітал (власний або позиковий) доцільніше використовувати для фінансування бізнесу, яке повинно бути раціональне співвідношення між цими групами капіталу. Досягти оптимального співвідношення між фінансовим ризиком і рівнем прибутковості за рахунок залучення позикових джерел можна, керуючись результатами розрахунку ефекту фінансового левериджу.

Отже, головним джерелом формування майна будь-якої організації є власний і позиковий капітали. Якщо організація використовує тільки власні кошти, то вона має високу фінансову стійкість, але при цьому обмежує темпи розвитку. Позикові кошти дозволяють організації збільшити фінансову

рентабельність і розширити активи. При цьому, якщо обсяг позикових коштів значно збільшується з кожним періодом, то це говорить про те, що організація стає менш платоспроможною. Таким чином, найбільш гостро постає питання про оптимальний формуванні та управлінні власним і позиковим капіталами в організації. Управління капіталом ґрунтується на системі способів, методів та інструментів розробки управлінських рішень, необхідних для оптимального формування капіталу, а також ефективного його використання в різних сферах діяльності організації. Капітал протягом всього господарського життя організації знаходиться в безперервному обороті. Послідовно грошова форма переходить в матеріальну, потім приймає різні форми товарів, продукції і, нарешті, капітал набуває своєї первинної грошову форму. Тому найбільш важливим є управління капіталом на всіх стадіях перетворення капіталу.

*Список використаних джерел:*

1) Бичкова Н.В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності. *Вісник соціально-економічних досліджень* : зб. наук. пр. – № 1 (48). – О. : Одеський нац. екон. ун-т, 2013. С. 16–23.

2) Бойко Є. М. Сучасний стан та проблеми процесу формування фінансових ресурсів підприємства в Україні . *Молодий вчений*. 2016. № 5. С. 15-16.

3) Дорошенко А. П., Дорошенко О. О., Гуркаєва К. М. Теоретико-методичні підходи до обґрунтування методів оптимізації структури капіталу підприємств. *Ефективна економіка*. 2017. № 4. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua>.

4) Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

УДК: 338.45

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

*Шаповалов М.О.*

*[max.shapovalov.12@gmail.com](mailto:max.shapovalov.12@gmail.com)*

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Скорик М. О.  
Університет державної фіскальної служби України*

Промисловість України є надзвичайно важлива для її економіки та подальшого економічного розвитку, і виробництво у різних сферах завжди заслуговує на особливу увагу в державній економічній політиці для забезпечення економічної безпеки країни.

Після проголошення незалежності, а саме в 1991 році, Україна мала великий та потужний промисловий комплекс, але відбулася деформація виробничих зв'язків між різними підприємствами. Ця ситуація несла небезпечний характер та мала бути вирішена у найближчі терміни, а у подальшому цей комплекс мав стати основою для стабілізації соціально-економічної ситуації в нашій країні. Було проведено низку реформ, але, усвідомлюючи весь цей шлях ми не можемо повністю сказати, що ми маємо стабільне та розвинуте виробництво. Насамперед, ці обставини були зумовлені багатьма проблемами, які мали свій початок і при становленні України, основними з них була рецесія економіки та гіперінфляція.

В наукових працях В. Гейця значну увагу приділено проблемам переходу до інноваційної моделі промислового зростання розвитку [1], впливу інституційного середовища на розвиток промисловості [2], взаємообумовленості економічних та політичних трансформацій як передумови ефективного розвитку національної економіки.

Усе більше фахівців, вказує на нагальну необхідність кардинального вдосконалення організації державного управління промисловістю України. Як влучно зауважив експерт інституту GROWFORD О. Куц: «Промислова політика

– це як дорожня карта для інвестора, за якою він звіряє, які галузі економіки будуть у цій країні розвиватися. Без промислової політики неможливо розробити якісну інвестиційну політику» [3]. Ми ж в свою чергу наголошуємо про відсутність в Україні промислової політики, якщо, звичайно розуміти під цим систему цілеспрямованих заходів держави, наслідком яких є посилення конкурентоспроможності українського товаровиробника на внутрішньому та зовнішніх ринках і динамічного зростання на цій основі промислового виробництва в Україні.

Виділяють такі основні проблеми розвитку промисловості в Україні у 2021 році:

1. нинішня пандемія COVID-19 вносить суттєві корективи в розвиток української промисловості;
2. низький рівень диверсифікації вітчизняного виробництва;
3. висока залежність від імпортних продуктів;
4. критичний стан основних засобів, ступінь зношеності яких невпинно зростає;
5. відсутність дієвих стимулів для інвестування;
6. заміщення на внутрішньому ринку вітчизняної продукції імпортними аналогами;
7. значна орієнтованість виробництва на експорт;
8. прогресуюче виснаження потенціалу виробничих ресурсів;
9. низька здатність виробничих підприємств оперативно реагувати на коливання зовнішньої кон'юнктури.

Також однією із важливих проблем є недофінансування підприємств сьогодні. Оскільки ми маємо недофінансування та неспроможність підприємства виплачувати заробітну плату, то у свою чергу відбувається внутрішній кризис та колапс. Всі ці чинники можуть призвести до відтоку за кордон фахівців, що спричинить їх нестачу. Для вирішення цієї проблеми слід залучити іноземні інвестиції, які дадуть можливість збільшення капіталу для виробництва в більш-

менш достатній кількості, також ми маємо розуміти, що капітал, який був вкладений у промисловість має залишатися всередині країни. Тоді він неодмінно приводить у рух більшу кількість продуктивної праці і веде до збільшення річного продукту.

Але все ж таки без підтримки держави промисловість не зможе розвиватися належним чином, саме тому потрібно розвивати та спрямовувати кошти на відбудову вітчизняного виробництва, щоб у подальшому бути економічно незалежними від інших країн світу.

Отже, пріоритетом урядової політики має стати розвиток та відновлення промисловості, подальше збільшення поставок сировини для інших вітчизняних галузей. А також, варто створити конкурентоспроможні умови на внутрішньому ринку, а саме шляхом усунення тіньового обороту в цьому сегменті. Варто залучати іноземні інвестиції у відбудову промисловості.

*Список використаних джерел:*

1. Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання. *Економіка України*. 2015. №1. с.4-25.
2. Геєць В.М. Інституціональна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України. *Економіка України*. 2014. № 12. с.4-19.
3. Кулицький С. Промислове виробництво в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Україна: події, факти, коментарі*. 2020. № 6. С. 36–43.  
URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2020/ukr6.pdf>.

УДК: 339.923

## КОНКУРЕНТНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ТОВ«СІЛЬПО-ФУД»

*Бондаренко А.С.*

*[andrii.statham@gmail.com](mailto:andrii.statham@gmail.com)*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник: професор, канд.екон. наук Швиданенко Г.О.*

Лідруючі зарубіжні компанії є взірцем для українських підприємств у методах ведення бізнесу та управління людськими ресурсами. Головною запорукою успішного функціонування підприємства є ефективна система управління персоналом. Саме тому сьогодні майже кожне успішне вітчизняне підприємство сформувало дієву корпоративну культуру. Корпоративна культура – це система цінностей та переконань, що зумовлюються місією та стратегією даного підприємства. Це дозволяє сформувати корпоративну поведінку і визначає характер компанії.

Дану тему досліджували Г.О.Швиданенко та Л.М.Приходько. Свої результати описали у навчальному посібнику «Оптимізація бізнес-процесів».

Отже, сьогодні гостро постає питання визначення пріоритетних напрямів діяльності підприємства, фундамент якої безпосередньо формує ефективна організація управління, що має на меті використати можливості змінюваних ринкових зовнішніх і внутрішніх умов, що впливають на результативність та конкурентоспроможність бізнесу.

Система менеджменту підприємства базується на результатах досліджень, аналізі та формуванні пропозицій, які стимулюють розподіл функцій в організації. Це дозволяє обґрунтовувати й формувати організаційні зміни та розвиток підприємства в цілому.

Сутність ефективного управління персоналом – це поєднання юридичних, економічних та організаційних принципів і правил, у межах яких функціонує підприємство і на базі яких формуються зв'язки між усіма його структурними

підрозділами. Таке управління є одним із ключових елементів успішної діяльності підприємства і підвищення рівня економічної привабливості для інвесторів. Наявність ефективної системи управління персоналом дозволяє збільшувати вартість інтелектуального капіталу, спонукає підприємство до більш ефективного та раціонального використання ресурсів і виробничих потужностей.

Сучасна практика управління персоналом зазнає радикальних змін у зв'язку з трансформацією соціально-трудових відносин, зміною системи життєвих цінностей працівників, посиленням соціального впливу та відповідальності бізнесу. Низький рівень ефективності управління персоналом є наслідком недостатньої компетентності вищого менеджерського складу підприємств, що призводить до падіння результативності та деформації соціально-трудової сфери.

Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що стиль керівництва – це сукупність дій і прийомів впливу на персонал з метою ефективного здійснення управлінської діяльності та досягнення поставлених цілей і перспективних результатів.

Основними стилями управління, згідно з традиційними науковими підходами, є авторитарний, демократичний і ліберальний. Відповідно визначаються і три типи керівників (автократ, демократ, ліберал). [2]

ТОВ «Сільпо-Фуд» в управлінні застосовує лінійно-функціональну структуру. Вона, за певних умов, раціонально поєднує взаємозв'язки між підрозділами, що передбачають цільову спрямованість і спеціалізацію у своїй діяльності, та іншими структурами, що організовують процеси та збирають інформацію для подальшого обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Це дає можливість підприємству збільшувати рівень використання виробничих потужностей та швидко реагувати на зміни у зовнішньому нестабільному середовищі.

Керівнику ТОВ «Сільпо-Фуд» притаманний демократичний стиль

керівництва з елементами авторитаризму. Він характеризується розподілом повноважень, відповідальності та ініціативи між керівником і його підлеглими. Позиція лідера – усередині групи, він завжди з'ясовує думку колективу з важливих виробничих питань, приймаючи колегіальні рішення.

Чим досконалішою є корпоративна організаційна структура будь-якого підприємства, тим ефективніший вплив управління на процес безпосереднього виробництва (надання послуг).

Кадрова політика в організації може відігравати ролі: пасивної, превентивної або активної. ТОВ «Сільпо-Фуд» проводить активну роль кадрової політики, надає можливість розробки кадрових рішень, їх змін на основі безперервного аналізу ситуації зовнішнього середовища.

Отже, оновними принципами ТОВ «Сільпо-Фуд» роботи з персоналом, які забезпечують високий рівень показників є :

- врахування специфіки виробництва;
- активна керуюча роль менеджерів у керуванні перерсоналом ;
- формулювання конкретних цілей та завдань для підлеглих;
- забезпечення узгоджених дій між структурами підприємства;
- врахування переваг працівників у процесі організації;
- врахування ідей, пропозицій у прийнятті рішень.

Конкурентний підхід в соціальній політиці та управлінні людськими ресурсами ТОВ «Сільпо-ФУД» ґрунтується на принципі системності, що дозволяє впливати на персонал за допомогою внутрішніх і зовнішніх чинників. Така система так само може ґрунтуватися на процесному принципі, який полягає в розподілі повноважень зверху вниз, дотримуючись ієрархії. Застосування системи, ґрунтованої на процесному принципі, дозволяє ефективно організувати роботу підприємства, управляючи взаємовідносинами між учасниками бізнес-процесу.

На підставі проведених досліджень можна зазначити, що для ТОВ «Сільпо-ФУД» раціональним підходом до побудови системи управління



персоналом підприємства мають стати саме інжиніринг бізнес-процесів управління персоналом, що надасть змогу зменшити витрати у сфері управління персоналом за рахунок підвищення ефективності процесів, підвищити показники організації за рахунок підвищення мотиваційної складової, що в цілому сприятиме підтримці стану економічної стабільності організації.

*Список використаних джерел:*

1. Базарів Т. Ю., Маліновський П. В. Управління персоналом в умовах кризи. К.: Либідь, 2006. 250 с.
2. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом: підручник для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр учбової літератури, 2019.— 468 с.
3. Веснін В.Р. Управління персоналом. Теорія і практика : [підручник] / В.Р. Веснін . М.: ТК «Велбі»; Вид-во «Проспект», 2011.
4. Дятлов В.А. Управління персоналом : [навч . посібник] М. : ПРИОР, 2009.
5. Економіка підприємства: підручник (за ред. С.Ф. Покропивний – Вид. 3-тє без змін) К.: КНЕУ, 2009.
6. Оптимізація бізнес-процесів: [навч. посіб.] / [Г.О.Швиданенко, Л.М.Приходько]. – К. : КНЕУ, 2012.
7. Стратегічне управління: [навч. посіб.]/[В.І. Щелкунов, В.М. Загорулько, С.М. Подреза та ін.]. – К. : НАУ, 2012.
8. Управління персоналом: [підручник] / за ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Єремїна. – 2-ге вид., перероб. і доп. М.: ЮНІТІ, 2010.
9. Шкільняк М.М., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Крисько Ж.Л., Демків І.О. Менеджмент: Навчальний посібник. Тернопіль: Крок, 2017. 252 с.

УДК: 338:338.1

## ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

*Головченко Л.О.*

*[larysa.holovchenko@ukr.net](mailto:larysa.holovchenko@ukr.net)*

*Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана  
Науковий керівник: доцент, канд. екон. наук Шевчук Н. В.*

Економічне зростання наразі є важливим елементом соціально-економічного розвитку країни. Сучасний етап розвитку економіки – швидкий до змін, нестабільний та невизначений, тому для стабілізації та безперервного забезпечення процесу економічного розвитку головним інструментом виступає кожне підприємство, котре прагне до підвищення прибутковості виробництва, раціонального використання ресурсів, покращення якості продукції та задоволення соціальних потреб працівників свого підприємства та мешканців території місцезнаходження функціонуючого підприємства.

Підприємство працює у фінансовому середовищі і основною задачею для нього є фінансова стабільність, стійкість та бажання примножувати свої прибутки та розвивати конкурентоспроможність. Кожна соціально-економічна система повинна мати на меті прагнення до розвитку та бажання зберегти себе. На даний час соціально-економічна система України не знаходиться на рівні, щоб мати змогу перейти до сталого економічного зростання та забезпечити вирішення усіх проблем соціально-економічного розвитку. Тому необхідно докорінно змінювану державну політику та створювати нові принципи, методи та функції організаційних структур.

Розглянемо як же між собою поєднуються такі поняття як «економічне зростання» та «економічний розвиток». Дуже багато вчених працювали над данною тематикою, тож узагальюючи їх напрацювання можна зазначити, що економічне зростання – це збільшення або реального обсягу продукції, або реального обсягу продукції на душу населення. Також даний термін науковці

визначають як збільшення виробничих потужностей завдяки додатковій кількості задіяних факторів виробництва та покращення технічної забезпеченості. А ось економічний розвиток – це процес підвищення рівня життя населення в результаті збільшення доходів на душу населення. Не дивлячись на схожість даних термінів, все ж таки вони є дещо різними. Оскільки, економічний розвиток – це зміна економіки вцілому, а економічне зростання – це лише вираження економічного розвитку. Однією з головних цілей економічного розвитку є покращення життя населення завдяки збільшенню матеріального забезпечення. Розвиток являє собою тісний взаємозв'язок кількісних та якісних перетворень [1]. До кількісних змін можна віднести зменшення або збільшення організаційних складових, а до якісних – перетворення функціональності та структури організації, її частин та елементів. Розвиток як процес можна представити факторами:

- зміни зовнішнього середовища ( політика, культура, економіка...);
- зміни внутрішнього середовища ( зміна системи управління, технічна оснащеність, мотивація працівників).

Економічне зростання породжує за собою збільшення реального ВВП країни, яке демонструє значно менше зав'язків, ніж економічний розвиток. Економічний розвиток завжди виступає разом в парі з економічним зростанням. Також можна сказати, що економічний розвиток – це якісне економічне зростання, а економічне зростання – кількісний економічний розвиток.

Розвиток підприємства повинен відбуватися таким чином, щоб усі зміни, котрі відбуваються у виробничій, технологічній, управлінській та організаційній діяльності дозволяли підприємству зберігати стабільність, рентабельність та розвивати інші показники ефективності. Розглянемо на рис.1 взаємозв'язок складових економічного розвитку підприємства.

Наведена взаємозалежність економічного росту підприємства демонструє зовнішню сторону економічного розвитку, а структурні зрушення є його внутрішньою стороною. Також можна сказати, що економічний ріст – прояв

зовнішньої сутності економічного розвитку підприємства, а структурні зрушення виступають внутрішнім боком економічного розвитку. Структурні зрушення на відміну від економічного росту, часто бувають непомітними [2].

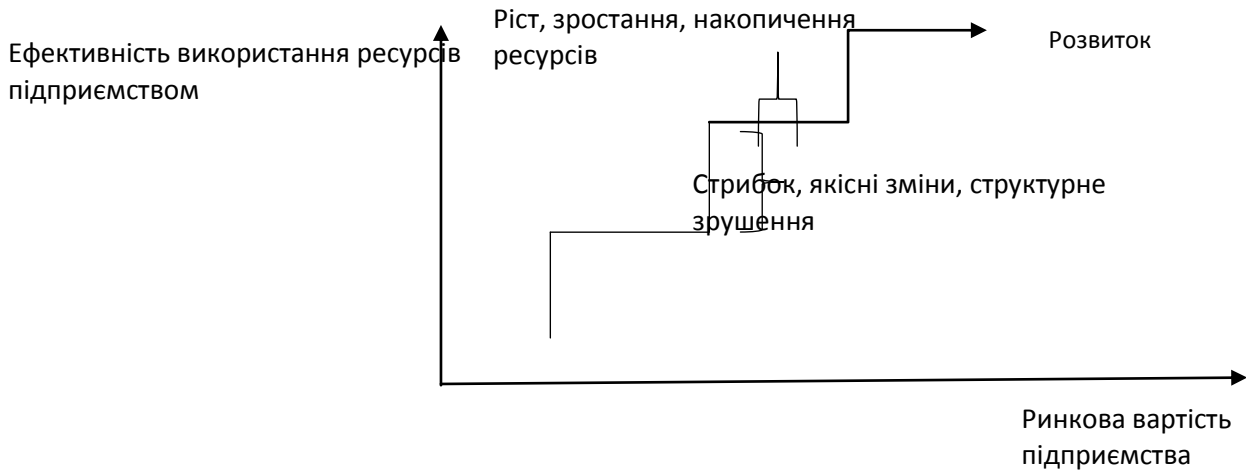


Рис.1. Взаємозв'язок складових економічного розвитку [2]

Серед форм розвитку Залуцький В. П. виділяє такі: ринковий розвиток, який є процесом розширення сегменту споживачів, клієнтів; організаційний розвиток, показує процес розвитку груп, індивідуума, сфер відповідальності, системи управління; діловий розвиток – спрямовує ресурси в місця, де необхідно максимально забезпечити конкурентоспроможність на значний часовий термін [3].

Стратегії розвитку підприємства, які знаходяться в широкому діапазоні:

- Збільшення продажів та інтенсивне зростання. Реалізація такої стратегії пов'язана з послідовністю деяких фаз, які відрізняються методами управління підприємством.
- Розвиток продукту. Удосконалення виготовлених продуктів, згідно потреб споживачів та вимогам ринку.
- Розвиток ринку. Охоплення нових сегментів ринку.
- Диверсифікація. Проведення диверсифікації необхідне для вирішення проблем, що викликані в наслідок несподіваних змін в зовнішньому середовищі, коли підприємство потребує швидко змінювати свою стратегію, починає новий

вид діяльності, починає виробництво нової продукції та змінює інвестиційну діяльність. Основна задача диверсифікації – це підвищення стійкості підприємства за допомогою маневру ресурсами.

• Інтеграція. Вертикальна інтеграція – об'єднання в ланцюжок виробник-споживач; горизонтальна інтеграція – об'єднання між конкурентами.

Отже, можна зробити висновок, що економічний розвиток підприємства – це незворотність, керованість, закономірність кількісно-якісних та сутнісних змін економічної системи на довгостроковий період. В основі економічного розвитку лежить економічне зростання, тим самим спрямовує перехід кількості в якість.

За допомогою розроблених економічних моделей підприємства, у сучасних вчених є можливість розробити більш інноваційні види, які дозволять ефективний економічний розвиток. Необхідно працювати у напрямку оптимізації показників економічного розвитку підприємства, удосконалювати оцінювання та регулювання, також розвивати мотиваційні механізми, що в комплексі підвищить рівень економічного розвитку підприємства.

*Список використаних джерел:*

1. Хоружий С.С. О старом и новом / СПб.: Алетейя, 2000. — 477 с.
2. Коненков Р. А. Диагностика качества экономического роста и развития предприятия, — Волгоград: Волгоградская правда, 1988. — 112 с.
3. Залуцький В.П. Сутність соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств: методи та принципи їх забезпечення// Науковий вісник НЛТУ України. - 2009. - Вип. 19.11. С. 163-169.

УДК: 34.112

## ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Плахотнюк І. О.*

[innapl1406@gmail.com](mailto:innapl1406@gmail.com)

*Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана*

*Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Оберемчук В. Ф.*

Збутова політика відіграє ключову роль в декількох областях стратегічного планування організації. Служба збуту повинна визначити кращий спосіб досягнення стратегічних цілей для кожного підрозділу компанії. Метою менеджерів зі збуту не завжди є забезпечення росту продажів. Їхньою метою може бути підтримка існуючого обсягу продажів при одночасному скороченні витрат на рекламу і просування товарів на ринку або навіть зниження попиту. Іншими словами, служба збуту повинна підтримувати попит на рівні, визначеному в стратегічних планах вищого керівництва. Служба збуту допомагає організації оцінити потенціал кожної господарської одиниці організації, встановити цілі для кожної з них і потім досягати цих цілей [1].

Організація не може існувати і процвітати без покупців, тому їхнє залучення й утримання є головною задачею. Покупців залучають обіцянками, а утримують виконанням цих обіцянок. Служба маркетингу формулює ці обіцянки і забезпечує їх виконання. Однак, оскільки реальне задоволення покупця залежить від роботи інших відділів, всі функціональні підрозділи повинні працювати спільно, щоб домогтися задоволення покупця і заслужити його вищу оцінку. Служба збуту відіграє координуючу роль у роботі всіх підрозділів над рішенням задачі задоволення покупця.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах необхідно вирішувати багато проблем, пов'язаних з вибором сегментів ринку, регіонів і методів продажів, а також асортименту продукції. Необхідність

ефективного використання маркетингу, стратегічно, тактично і технологічно пов'язаного зі збутом, полягає в тому, що він виступає як механізм підтримки адекватності діяльності підприємства процесам, що розвиваються на ринку. Вивчення досвіду роботи вітчизняних підприємств в сфері маркетингу і збуту свідчить про наявність ряду проблем зовнішнього і внутрішнього характеру.

До зовнішніх відносяться такі проблеми [2]:

- не склалося механізм ринкових відносин, що обмежує повномасштабне застосування прийомів і елементів маркетингу;
- низька платоспроможність споживачів продукції підприємства;
- наявність у продажу аналогічної продукції іноземних і вітчизняних виробників з кращими характеристиками;
- обмежені можливості використання знижок;
- відносно не високий рівень культури маркетингу, обумовлений сформованим стереотипом ділових відносин;
- необхідність адаптації керівників і співробітників підприємств до нових економічних умов;
- несприятлива ринкова кон'юнктура;
- вплив великого числа неконтрольованих факторів, що визначає значимість функцій стратегічного планування.

Характеристика внутрішніх проблем організації збутової діяльності:

- відсутність системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності;
- недостатнє використання ринкових методів господарювання, низькі темпи адаптації роботи;
- відсутність чіткої стратегії підприємства;
- відсутність системи маркетингових комунікацій;
- короткостроковий характер планування збуту, низька ефективність діяльності спеціалістів зі збуту.

У зв'язку з наявністю перерахованих проблем виникає необхідність зміни підходів до організації діяльності системи збуту підприємства, що передбачає наступне:

- зміна функцій відділу продажів і маркетингу;
- вдосконалення планування і управління маркетинговими і збутовими операціями з метою досягнення планових показників реалізації та прибутку;
- реалізацію системи заходів щодо підвищення її ефективності.

Для успішної роботи підприємства в ринкових умовах необхідна комплексна структурна перебудова існуючої системи управління маркетингом і збутом в цілях її орієнтації на завоювання і збереження кращої частки ринку і забезпечення конкурентних переваг.

Розробка дієвих практичних заходів щодо вдосконалення збутової діяльності підприємства на даному етапі дослідження передбачає [3]:

- діагностику організації маркетингової і збутової діяльності підприємства з метою виявлення розуміння цілей і задач, що стоять в сфері маркетингу і збуту, перед керівниками і співробітниками різних структурних підрозділів та оцінки ними своєї ролі, місця і ступеня відповідальності в процесі досягнення цих цілей;
- аналіз відповідності організаційної структури відділу продажів і маркетингу сучасним умовам господарювання;
- створення раціональної організаційної структури відділу продажів і маркетингу;
- розробку комплексу організаційно-нормативних документів (положення про відділ, посадових інструкцій, стандартів), що регламентують маркетингову і збутову діяльність підприємства в ринкових умовах;
- вдосконалення інформаційного забезпечення збутової діяльності підприємства.

Я вважаю, що вдосконалення збутової політики в ринкових умовах, чітко і



продумане виконання комерційними відділами підприємств своїх функцій підсилюють стимули до виробництва, сприяють вирішенню проблем, відновленню господарських зв'язків, міжрегіональної інтеграції споживчого ринку і підвищення ефективності господарської діяльності.

*Список використаних джерел:*

1. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою : навч. посібн. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 230 с.
2. Бондаренко В. М., Тягунова З. О. Основні напрямки вдосконалення збутової політики підприємств *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2015. Вип. 18. С. 47-50.
3. Кулиняк І. Я. Збут товарів та послуг: сутність та чинники впливу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 4. С. 464-468.

УДК: 339.923

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ  
ПІДПРИЄМСТВ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

***Богодух К. О.***

*bogoduhe550@gmail.com*

*Луганський Національний Університет імені Тараса Шевченка  
Науковий керівник: к. е. н., доцент кафедри Економіка, маркетинг та  
підприємництво Н. В. Бурда*

З кожним новим днем наш світ піддається ряду змін, які обумовленні приходом нових часів, а також швидким розвитком сучасних технологій, і ці зміни, зачіпають абсолютно кожен сферу нашого життя. І не зважаючи на зміни та прагнення досконалості ми все ще стикаємося з проблемами різного характеру. В цій статті буде розглянуто деякі проблеми розвитку підприємництва на прикладі підприємств Луганської області.

В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва є основою економічного і соціального розвитку, вирішення

соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Із моменту набуття Україною незалежності відбувалося поступове становлення вітчизняного підприємництва як самостійного соціально-економічного явища. За останні 20 років умови ведення підприємницької діяльності в Україні суттєво змінились. Вдосконалення законодавчої бази, поступове входження на світовий ринок, стабілізація економіки держави — все це впливає на діяльність як українських, так і закордонних підприємств, що працюють в Україні. [1]

Перш за все, однією з головних проблем розвитку підприємництва у Луганській області є наявність тимчасово окупованих територій. До них увійшли обласний центр, місто Луганськ та 11 міст обласного значення. Велика кількість підприємств була вимушена припинити свою діяльність, а умови для виникнення та розвитку нових — досі несприятливі, потенційні підприємці не мають бажання відкривати свої фірми, адже не бачать у перспективі прибутків.

На території Луганської області спостерігається погіршення демографічної ситуації. Величезна кількість активного, працездатного населення була змушена покинути територію. Показники смертності перевищують народжуваність, через що спостерігається старіння нації. Це також негативним чином позначається на розвитку підприємств, адже втрачаються як робоча сила, так і можливі споживачі товарів чи послуг які надають підприємства.

На жаль, більшість обладнання, які використовуються в підприємстві на території Луганської області є морально застарілим та енергоємним. Це сповільнює сам процес роботи, приносить більші витрати, а також впливає на якість виготовленої продукції. Це можна назвати одним з факторів який негативно відбивається на розвитку підприємств.

Ще однією проблемою є погіршення добробуту населення, яке спостерігається на даній території. Відбуваються зниження доходів, високий рівень безробіття та заборгованість з виплати заробітної плати.

Добробут населення як базова категорія економічної політики держави —

явище багатогранне. Його рівень є тим фактором, який стримує або сприяє людському розвитку, створюючи додаткові стимули чи обмежуючи можливості індивідів і населення в цілому відносно реалізації активної економічної поведінки. Тому дуже важливою є ефективність управлінських рішень у процесі нарощування добробуту населення, яка дає можливість оцінити перспективи покращення якості людського капіталу та забезпечення економічного розвитку.

[2]

Наприкінці, хотілося б сказати, що попри деякі наявні проблеми розвитку підприємств у Луганській області, всі вони є вирішуваними. Крім того, Луганська область має багато сильних сторін, таких як: наявність сировинних корисних копалин, висока концентрація кваліфікованих спеціалістів та велика площа родючих земель сільськогосподарського призначення. Отже, можна сказати, що Луганська область є перспективною, з великою кількістю ресурсів, які можна використати, і при подоланні наявних проблем та покращенні економічного середовища виникнуть всі умови для швидкого розвитку підприємств.

*Список використаних джерел:*

1. Гой І. В., Смелянська Т. П.: Підприємництво: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 386 с.
2. Чечель О. М.: Державне управління в економічній сфері: навч. посіб. Вінниця: Нілан, 2015. 371 с.

УДК: 339.923

**ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МОНОМІСТ УКРАЇНИ**

*Тимченко Д. Д.*

*[d.d.timchenko@gmail.com](mailto:d.d.timchenko@gmail.com)*

*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

*Науковий керівник: Янченко Н. В.*

*доцент кафедри економіки, канд. економ. наук, доц.*

Проблема функціонування і соціально-економічного розвитку мономіст набуває стратегічного значення не тільки для окремих регіонів України, але і для економіки країни в цілому. Велика концентрація мономіст знаходиться у східних областях України – Донецькій та Луганській областях. У таких населених пунктах – містах і селищах міського типу – проживає близько 6 мільйонів українців.

Мономістом називають місто на базі містоутворюючого підприємства. Нестійкість економічної ситуації на цих підприємствах веде до нестабільності всіх соціально-економічних процесів в місті та впливає на великі маси людей. Отже, оцінка міського розвитку, а особливо економіки мономіст, набуває зараз все більшого значення. Раніше ці процеси регулювалися державним плануванням та державною підтримкою. В сучасних умовах стихійна ринкова ситуація негативно позначається на житті таких утворень. Кардинальні зміни, що сталися в останні роки, були настільки багатопланові та динамічні, що необхідно наукове осмислення нових умов і ймовірних перспектив розвитку міст[1].

Монопрофільні міста протягом десятиліть були однією з основних складових української економіки. Історично склалося, що в Україні мономіста створювалися за планом розвитку галузі або групи галузей директивно, в ряді випадків без урахування питань територіального поділу праці та природно-кліматичних умов. Мономіста – спадщина радянської моделі економіки, причому даний тип соціально-економічних структур відіграв велику роль у розвитку промисловості, освоєнні територій СРСР, дозволив реалізувати певні суспільно значущі функції економіки країни.

Монопрофільність означає, що основна частина працездатного населення міста працює на одному підприємстві або в одній галузі, що призводить до виникнення соціальної напруги в умовах постійного спаду обсягів виробництва. Таким чином, чим більше функцій у міста, тим стійкіше його положення.

Монофункціональні міста найбільш уразливі у своєму соціально-економічному розвитку, особливо в умовах сучасної нестабільної макроекономічної ситуації [1].

Соціально-економічне середовище мономіст формується безпосередньо містоутворюючими підприємствами, рівень розвитку і якісні характеристики якого роблять значний вплив на рівень життя населення. У свою чергу, розвиток інженерної, економічної, соціальної інфраструктури, політика регіональних властей, інвестиційна привабливість території та інші фактори формують середовище функціонування містоутворюючого підприємства. Таким чином, стратегія розвитку мономіст, та регіону в цілому головним чином залежить від діяльності містоутворюючих підприємств.

Містоутворююче підприємство – це виробниче підприємство, на якому зайнята значна або навіть основна частина працюючих громадян міста чи селища, у зв'язку з чим воно значним чином впливає на зайнятість населення, а також на інфраструктуру і соціальні проблеми. Промислові підприємства мономіст, у модернізацію й оновлення виробництва яких кошти не вкладалися з самого початку реформ 90-х років, вичерпали або майже вичерпали свій ресурс ще до настання світової фінансової кризи – технології застаріли, основні фонди зносилися фізично та втратили актуальність[2].

Головне завдання щодо більшості підприємств полягає в тому, щоб зберегти виробництво, підвищити рівень ефективності менеджменту компаній. Для цього важливо більш детально проаналізувати діяльність підприємств, їх значення для української економіки. Необхідно визначити можливості відновлення платоспроможності, фінансової стійкості та потенціал подальшого розвитку таких угруповань. Це, у свою чергу, дозволить знайти фінансово неблагополучні, щодо яких доцільно застосувати відповідні процедури банкрутства з метою заміни власника на більш ефективного, реструктуризації виробництва та інших дій відповідно до закону про банкрутство і забезпечення. Фінальним кроком стане державна підтримка ефективного функціонування

міста як бізнес-одиниці або ліквідація підприємства з виведенням з реєстру юридичних осіб. Тільки після розгляду всіх особливостей галузі, регіону і підприємства повинні застосовуватися відповідні методи державного регулювання: фінансова підтримка; державні гарантії, субсидування, реструктуризація податкової заборгованості, розміщення державного замовлення, а за необхідності – проведення процедур банкрутства[3].

*Список використаних джерел:*

1. Угольникова О.Д. Социально-экономические проблемы моногородов: Монография / О.Д. Угольникова, А.Д. Ризов, В.В. Угольников и др. / Под ред. д.э.н. К.А. Янкевич. – СПб., 2012. – 159 с.

2. Ряховская А.Н., Кован С.Е., Крюкова О.Г., Арсенова Е.В. Предотвращение банкротства градообразующих организаций монопрофильных городов: Монография; Под ред. А. Н. Ряховской. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2012. – 192 с

3. Крюкова О.Г., Арсенова Е.В. Влияние мирового финансового кризиса на экономику моногородов // Эффективное антикризисное управление. – Москва, №1, 2010, с.80.

УДК: 339.923

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМТВА. ОСНОВНІ РИЗИКИ ТА  
ЗАГРОЗИ**

***Мороз В.С.***

*viacheslavmoroz00@gmail.com*

*Запорізький національний університет*

*Науковий керівник: к.е.н., доцент, професор Рибалко О.М.*

На сьогоднішній день у економічному кліматі нашої держави спостерігається тенденція до збитковості підприємств. За даними Державної служби статистики [1], у період січень-вересень 2020 року загальний збиток

підприємств склав 89824,6 млн. грн. Окремо зауважимо, що 35,5% підприємств від загальної кількості отримали збиток, обсяг якого склав 298942 млн. грн., що переважає над чистим прибутком підприємств за цей же період.

Таким чином, ці дані нашоухують на дослідження потенційних загроз економічній безпеці підприємств.

М. Єрмошенко загально розуміє «загрозу» як специфічну і пряму форму небезпеки або множинність негативних факторів та умов, а під «небезпекою» - об'єктивно визначена можливість негативного впливу на явище, систему, механізм, які в результаті можуть бути пошкоджені, що призведе до занепаду, кризи [2].

Тобто, автор співставляє поняття «загроза» з поняттям «ризик». На наш погляд, на основі порівняння цих двох понять повинно бути розуміння економічної сутності поняття "ризик" як можливості настання певної події, яка в кінцевому рахунку матиме негативний вплив на фінансове або майнове становище підприємства, а поняття "загроза" як певна можливість, яка призведе до відхилення запланованих результатів діяльності.

Загалом всі можливі загрози економічній безпеці підприємства згруповані у два ключові блоки: загрози зовнішнього та внутрішнього впливу. Перший блок загроз, у свою чергу, можна розділити на загрози з боку макро та мікросередовища.

Загальний стан економіки, податкова система, політика національного банку, характеристика трудових ресурсів, інвестиційна привабливість регіону, форс-мажорні обставини тощо – можуть бути виділені як загрози макросередовища в залежності від виду господарської діяльності підприємства.

Загрози мікросередовищу включають: стан конкуренції на споживчому ринку, рівень купівельної спроможності покупців, неадекватні умови співпраці з підрядниками та органами державної влади, розвиток інфраструктури регіону, відносини з банківськими установами, роль профспілок тощо.

Загрози внутрішньому середовищу можна класифікувати як: загальний

стан управління підприємством та професіоналізм керівників, рівень належної мотивації працівників, кадрова політика, якість фінансового планування та контролю, неефективне управління рівнем фінансових та майнових ресурсів, інвестиційна активність та привабливість підприємства, зниження показників ефективності, технічний рівень засобів виробництва, стан виробничих потужностей, асортимент та цінова політика підприємства, якість каналів збуту тощо.

Загалом, потенційні загрози економічній безпеці конкретного підприємства формуються під впливом багатьох загальних та специфічних факторів, в яких воно функціонує або від яких залежить функціонування певного суб'єкта господарювання.

*Список використаних джерел*

1. Державна служба статистики: офіційний сайт.  
URL::<http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. К. Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 309 с.

УДК: 331.101.38

**МОТИВАЦІЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ  
ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Гуменюк І. О.  
gumenik421@gmail.com  
Хмельницький національний університет  
Науковий керівник: канд. екон. наук Зелена М. І.*

За сучасних умов трансформації ринкових відносин України для переважної більшості промислових підприємств домінуючий вплив складає отримання максимального прибутку, а також якість виготовленої продукції та



рівень конкурентоспроможності на ринку. З метою досягнення вищезазначеної задачі необхідно сформувавши ефективну та злагоджену систему мотивації праці працівника, яка б мала відповідність критеріям діючих ринкових умов господарювання, що сприятиме у свою чергу успішній діяльності та розвитку підприємств зокрема та всієї економіки держави в цілому.

Варто зауважити, що відсутність відповідних мотиваційних інструментів до праці працівника, невиправдані очікування щодо зростання рівня життя спричиняють появу незадоволення працівника своїм робочим місцем, а також своїм становищем у суспільстві. Разом з тим, нівелювання мотиваційного впливу у сфері праці веде до зменшення рівня продуктивності праці працівника, якості виготовленої продукції, зниженню трудової дисципліни та разом з тим спричиняє кризові явища в господарській системі. Доцільно зауважити, що стрімкі економічні та політичні перетворення в нашій державі одночасно продукують ряд можливостей та серйозні ризики для кожної особистості і як результат спричиняють фактор невизначеності у житті кожної людини як громадянина. Саме тому, дієва мотиваційна система, що відповідатиме сучасним мінливим умовам ринку може швидко адаптуватись до цих змін та забезпечити ефективне управління персоналом як конкурентоздатного стратегічного ресурсу будь якого промислового підприємства [1].

Широкому колу питань мотивації праці працівника присвятили свої праці відомі науковці минулого та сучасності. Зокрема, вітчизняними представниками досліджень з мотивації персоналу є: О. Карлов, А. Колот, В. Стадник, А. Афонін, О. Бугуцький. Разом з тим, мотивацію досліджували закордонні науковці, а саме: А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Мак Келланд та інші. Однак, враховуючи стрімкі зміни в економіці країни, тема мотивації праці не зменшує своєї актуальності та потребує подальших досліджень [2, с. 137].

Слід відзначити, що для створення системи матеріального стимулювання необхідно приймати до уваги не лише особливості виробництва, стадія розвитку та мета діяльності підприємства, а також ряд зовнішніх факторів, та разом з тим

мотивування має нести динамічний характер, а саме трансформуватись в такт з вимогами сучасного суспільства. Доцільно відмітити, що в високо розвинутих країнах світу значний акцент ставиться на осучасненню мотивації персоналу. Також, на увагу заслуговує закордонний досвід формування багатокomпонентної системи матеріального мотивування працівників, що необхідно застосувати в установах, організаціях, а саме її ключовими елементами є наступні компонентні складові: запровадження тарифної системи оплати праці; використання прогресивних форм оплати праці; розповсюдження нестандартних систем преміювання й стимулювання нововведень; вища оплата розумової праці працівника, а також суттєва індивідуалізація заробітної плати [3, с. 235].

Для вдосконалення системи, що діють на підприємстві нематеріальних стимулів необхідно: для розкриття творчого потенціалу кожного працівника, з метою його всебічного розвитку як особистості і найвищої цінності на підприємстві, розвитку його талантів, розумових і фізичних здібностей необхідно спростити, діючий на підприємстві порядок оформлення дозволу на навчання за рахунок коштів підприємства, що дозволить навчатися у вищих навчальних закладах більшій кількості працівників; при виникненні необхідності для задоволення потреб на промисловому підприємстві у фахівцях, а працівників у самореалізації, самовираженні і самовдосконаленні, навчання другою та суміжною професією опанувати в спеціальних навчальних закладах, які займаються підготовкою необхідних спеціалістів; при проведенні конкурсу «Кращий за професією» на підприємстві, для забезпечення дієвості цього стимулу, з метою збільшення ймовірності перемоги, необхідно збільшити кількість номінацій всередині підприємства і проводити його не рідше одного разу на три місяці; для своєчасного інформування членів трудового колективу на підприємстві необхідно встановити дошку оголошень і обладнати власну радіоточку [4, с. 138].

Необхідно також, для посилення активізації трудової діяльності персоналу на підприємстві проводити оцінку персоналу не рідше одного разу на рік за

наступними показниками, а саме: кваліфікація; професійний досвід; стаж роботи; відповідальність; оволодіння суміжною професією; психологічне навантаження; фізичне навантаження та умови праці [1].

З метою удосконалення системи оплати праці на промисловому підприємстві та пакет мотиваційних заохочень доцільно: по-перше, виявити шляхом соціологічних опитувань факторів, які спричиняють невдоволеність персоналу діючою системою мотивування; по-друге, покращити алгоритм інформування персоналу щодо підходу до розрахунку розміру заохочень; по-третє, визначення по мірі спілкування та ведення бесід з працівниками можливих перекосів та несправедливостей щодо присудження премій та розподілі інших заохочень з метою відновлення справедливості; по-четверте, систематичний моніторинг ринку праці та рівня оплати тих професійних категорій, з якими можуть порівнювати себе працівники на підприємстві та своєчасне реагування на зовнішні зміни [3, с. 236].

Отже, достатньо один раз створити зміни в схемі мотивації у даному продукті, щоб в декілька разів полегшити роботу персоналу, що нараховує заробітну плату. Схема мотивації по робочих місцях може створюватися відповідно до структури юридичних осіб підприємства або відповідно до структури центрів відповідальності. Вибір такого варіанту формування схем доступний звичайному користувачеві. Окрім цього, підтримується можливість використання декількох схем мотивації, наприклад основної та тимчасової, або ж декількох тимчасових. Описана технологія дозволяє відображати яскраву картину схем мотивації на промисловому підприємстві [5, с. 250]. Крім того, вона досить зручна для працівників, що ведуть справи персоналу на підприємстві. На нашу думку, застосування сучасного перевірено досвіду успішних, потужних та відомих на весь світ закордонних компаній на промислових підприємствах сприятиме посиленню активізації трудової діяльності свого персоналу та зацікавити його у кінцевих результатах в цілому.

*Список використаних джерел:*

1. Соціально-психологічні чинники мотивування працівників приладобудівних підприємств: монографія /О. В. Мороз та ін. Вінниця, 2011. 275 с.
2. Кузнецов А. А. Світовий досвід мотивації працівників та можливості його адаптації до умов підприємств України. *Вісн. Житомирського державного технологічного університету*. 2012. № 1 (59). С. 136–139.
3. Гуцан О. М. Мотиваційний потенціал працівника як резерв розвитку підприємства. *Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет*. 2014. №11(42). С. 233–243.
4. Оніщук Ю. Ю. Мотивація як одна зі складових ефективного управління розвитком людських ресурсів організації. *Управління розвитком*. 2013. № 12. С. 137–139.
5. Vedernikov M., Zelena M., Volianska-Savchuk L., Litinska V., Boiko J. Management of the social package structure at industrial enterprises on the basis of cluster analysis. *TEM Journal*. 2020. № 9(1). 249-260.

УДК 005.7(477)

**ВНУТРІШНЄ КОРПОРАТИВНЕ СЕРЕДОВИЩЕ  
ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ТИПУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ  
ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ**

*Мислюк В. С.*

[v.mysyliuk@kneu.edu.ua](mailto:v.mysyliuk@kneu.edu.ua)

*аспірантка кафедри бізнес-економіки та підприємництва  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник: професор, д. е. н. Лігоненко Л. О.*

Динаміка зміни та розвитку зовнішнього середовища вимагають від бізнес-організацій формування їх підприємницьких здатностей та компетенцій.

Створення організаційного дизайну, що при використанні наявних ресурсів та можливостей бізнесу зможе забезпечити гнучкість та адаптивність до змінних конкурентних умов зовнішнього середовища, стало актуальним завданням керівників різних рівнів управління.

У дослідженні Oracle «The Adaptable Business» [1] взяло участь 860 HR-директорів та 5,6 тис. працівників компаній з усього світу. Дане дослідження виявило, що підвищити віддачу від цифровізації бізнесу та його ефективність можливо за умови розвитку людського капіталу. Саме інвестиції у людський капітал можуть збільшити віддачу від впровадження технологій з 4,6% до 64%. Результати дослідження вказують на сім сфер впливу менеджерів, де наявні резерви підвищення ефективності бізнесу: постановка цілей цифровізації (+10,1% до ефективності); прийняття рішень на основі даних, а не тільки досвіду (+11,6%); *заохочення духу підприємництва* (+10,1%); гнучкість та відкритість для адаптації до умов ринку (+10,2%); орієнтація на постійне навчання (+6,7%); відкритість спілкування та взаємодії (+2,9%); критичне мислення (+7,8%).

Заохочення духу підприємництва означає, що працівники різних рівнів, функцій та підрозділів діють у внутрішньому корпоративному середовищі як підприємці. Підприємницька поведінка працівників характеризується такими аспектами: швидке прийняття рішень на основі доступних даних, а також оцінки ризиків та потенційної віддачі; готовність бути провідниками інновацій, які забезпечуватимуть гнучкість бізнес-організації; критичне осмислення усталених норм, практик та процедур; критичний погляд на унікальність ціннісної пропозиції; орієнтація на довгострокову перспективу у своїх судженнях, рішеннях та діях.

Дослідження Oracle «The Adaptable Business» [1] вказує на те, що 44% HR-директорів вважають культуру їх компаній такою, яка є толерантною до невдач та стимулює працівників до навчання на помилках. У той же час лише 34% працівників погоджуються з таким твердженням. У більшості бізнес-організацій підприємницька культура не розвинена — 69% працівників вважають, що їх

місце роботи не можна назвати динамічним та підприємницьким. Приблизно така ж частка HR-директорів (61%) погоджуються з таким висновком. Також результати дослідження «The Adaptable Business» [1] вказують на те, що: 1) 52% HR-директорів та лише 41% працівників відповіли «так» на запитання про те, чи заохочують працівників до розширення навичок в межах поточних посад; 2) 47% HR-директорів та лише 38% працівників погодилися, що у їх бізнес-організаціях заохочується набуття нового досвіду шляхом прийняття додаткових обов'язків та функцій; 3) 51 % HR-директорів та лише 40% працівників вважають, що у їх організаціях працівники управляють власною кар'єрою.

Отже, більш ніж дві третини бізнес-організацій усього світу не можна віднести до підприємницького типу — прослідковується загально світова тенденція розхолодження підприємницьких інтенцій працівників у внутрішньому корпоративному середовищі.

На нашу думку, можливим є проведення порівняння зі ситуацією в українських бізнес-організаціях. На базі Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана було проведено опитування українських бізнес-організацій з метою виявлення параметрів організаційного дизайну, що стимулюють та формують підприємницьку поведінку працівників. В опитуванні взяло участь 86 респондентів, управлінців та працівників різних ієрархічних рівнів. Попередні результати дослідження представлені у таблиці 1 з розподілом за ієрархічними рівнями (вище керівництво — 1, менеджери середньої ланки — 2, операційні менеджери — 3, операційні/технічні працівники — 4), які погодилися з твердженнями, наведеними у пропонованому опитувальнику.

Менеджери різних рівнів управління частіше оцінюють внутрішнє середовище своїх організацій як підприємницьке: у середньому більше двох третин менеджерів та лише одна третина працівників вважають своє місце роботи підприємницьким. Менеджери українських бізнес-організацій порівняно з працівниками схильні більш позитивно сприймати такі характеристики організаційної культури, як: готовність менеджерів приймати додаткові ризики;

## Секція 2. Соціально-економічні проблеми розвитку вітчизняних підприємств

орієнтація на постійне удосконалення та пошук інновацій; заохочення працівників до експериментування; високий рівень толерантності до невдач; обізнаність працівників щодо інструментів успішного запуску інновацій; орієнтація працівників на пошук нових ринкових можливостей та їх використання.

Таблиця 1

### Попередні результати дослідження «Розвиток корпоративного підприємництва та його організаційний дизайн»

Твердження щодо характеристики параметрів організаційної культури	1	2	3	4
Команда менеджерів підприємства готова приймати ризики, пов'язані з реалізацією будь-яких підприємницьких ініціатив	50,0%	81,0%	58,6%	33,3%
Організаційна культура підприємства спрямована на постійне удосконалення та пошук інновацій	50,0%	85,7%	75,9%	37,5%
Працівники заохочуються до надання пропозицій та експериментування з новими ідеями, спрямованими на покращення будь-яких сфер діяльності підприємства	85,7%	85,7%	65,5%	33,3%
Підприємство характеризується високим рівнем толерантності до невдач та хаосу.	33,3%	71,4%	72,4%	37,5%
Кожен працівник підприємства знайомий з інструментами успішного запуску інноваційних рішень та задіяний у цей процес	25,0%	33,3%	69,0%	29,2%
На підприємстві розвинута культура експериментування	58,3%	52,4%	62,1%	37,5%
Кожен працівник шукає нові ринкові можливості, пропонує інноваційні ідеї та у проактивній манері випробовує їх життєздатність	16,7%	61,9%	51,7%	20,8%

Вживання та процвітання бізнес-організацій у довгостроковій перспективі передбачає розвиток підприємницького мислення на усіх організаційних рівнях. Підприємницька культура повинна не лише створити належні умови для впровадження інновацій, але й активно стимулювати їх. Працівники мають відчувати не тільки свободу апробації нових ідей, але й те, що від них очікують саме такого способу поведінки. Результати досліджень вказують на те, що в бізнес-організаціях України та світу недостатньо уваги приділяється формуванню підприємницькій орієнтації працівників. Створення підприємницького середовища в організаціях містить у собі значні резерви

підвищення ефективності бізнесу, а тому потребує подальшого вивчення та розробки рекомендацій зі стимулювання підприємницької поведінки працівників.

*Список використаних джерел:*

1. The adaptable business / W. Frost et al. Las Vegas, 2019. 47 p. (Preprint. Oracle MBX). URL: <https://www.oracle.com/a/ocom/docs/dc/the-adaptable-business.pdf> (date of access: 29.03.2021).

УДК: 339.9

## **ПРОБЛЕМАТИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Кур'ян І. І.*

[inna4552kurian@gmail.com](mailto:inna4552kurian@gmail.com)

*КНЕУ ім. Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник: професор Швиданенко Г.О.*

У сучасних кризових умовах розвитку, спричинених карантинами та обмеженнями в світовому масштабі, національна економіка повинна характеризуватися активною участю в міжнародних економічних відносинах, а також постійно супроводжуватися збільшенням обсягів експортно-імпортних операцій, динамічною міграцією фінансових, технологічних та трудових ресурсів, обміном науково-технічними досягненнями тощо. Підприємствам, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД), незважаючи на перешкоди адміністративного, митно-тарифного та бюрократичного характеру, необхідно активно виходити на зовнішні ринки, започатковувати та розвивати контакти з іноземними компаніями. Для суб'єктів господарської діяльності розвиток зовнішньоекономічної діяльності несе в собі економічні мотиви, іншими словами, необхідний пошук нових ринків збуту, збільшення рентабельності продукції, пошук нових постачальників з вигідними умовами співпраці тощо.



Досліджуючи питання про необхідність підвищення зовнішньоекономічної діяльності підприємств у сучасних умовах, особливу увагу необхідно приділити визначенню економічної ефективності. Саме тому, даний напрям дослідження є досить актуальним.

Отже, ефективність зовнішньоекономічної діяльності – «це економічне поняття, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічних зв'язків, який полягає в економії суспільної праці та зростанні її продуктивності від участі економіки країни у міжнародному поділі праці» [1]. На наш погляд, ця дефініція, як і поняття, має ґрунтуватись на принципах результативності та економічної доцільності у коротко- та довгостроковому періодах. У процесі визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, загалом, та окремих зовнішньоекономічних операцій, зокрема, виникає проблема пошуку дієвої системи індикаторів, які б комплексно, всебічно та повно надавали інформацію про стан, ефективність, проблеми розвитку та перспективи ЗЕД.

Важливе значення має оцінювання ефективності ЗЕД бізнесу, яке дозволяє розкрити механізм прийняття рішень управлінським персоналом, відповідальним за прогрес зовнішньоекономічної діяльності[3].

Найважливіша проблема полягає у тому, що оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання передбачає розрахунок цього індикатора конкретних зовнішньоекономічних угод і операцій, а також рентабельності та ефективності сукупної зовнішньоекономічної діяльності окремих фізичних і юридичних осіб - суб'єктів ЗЕД, що на практиці вимагає розроблення спеціалізованих показників, які б об'єктивно відображали стан діяльності підприємства[1].

Досвід узагальнення сучасних наукових поглядів щодо проблематики ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства дозволяє вважати за доцільно визначити такі групи показників:

- Показники ефективності експорту;

- Показники ефективності імпорту;
- Результуючий показник ефективності ЗЕД [2].

Слід зауважити, що в ринкових умовах підприємство не повинно обмежуватись лише класичними способами оцінки та аналізу ефективності ЗЕД, оскільки вони не завжди дозволяють визначити реальний вплив дієвості управління такою діяльністю на фінансовий стан підприємства та загальну результативність його діяльності. Отже, оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності потребує глибокого вивчення та комплексного обґрунтування драйверів, на основі яких керівництво компанії має змогу приймати раціональні рішення, які зумовлюють підвищення рівня ефективності та посилення генерування конкурентних переваг в умовах турбулентного ринку.

Процес оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю за своєю сутністю повинен бути доволі змістовним та повним, але при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку його ЗЕД [5]. Особливу увагу необхідно звернути на показники експорту-імпорту, які відображають ефективність здійснення того чи іншого виду зовнішньоторговельних операцій на підприємстві.

Висновки. У результаті проведеного дослідження можна стверджувати про наявність різних методичних підходів до оцінювання рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Разом з тим, система обґрунтованих показників має враховувати специфіку діяльності кожної компанії, що залежить від певного вибраного ряду критеріїв, особливих для кожного підприємства. У подальшому, необхідно більш глибоке дослідження практики управління зовнішньою діяльністю, а також поглиблення та аналіз наукової літератури та практики управління зовнішньоекономічною діяльністю для визначення методів її ефективності, що може сприяти достовірному та оперативному інформаційному забезпеченню прийняття ефективних управлінських рішень у системі ЗЕД.

*Список використаних джерел:*

1. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]./Козак Ю.Г., Притула Н. В., Єрмакова О. А., Уханова І. О., Сулим О.В., Осипов В. М., Таваліка Г. Т., Постова Н.А., Швагер О. Р. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. 162-163 с.

2. Малярець Л. М., Моргун Г. В. Аналіз ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу. *Бізнесінформ* . - 2015. № 1.

3. Погребняк А.Ю., Хоменко Т.Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» *Сучасні проблеми економіки і підприємництва* : Збірник наукових праць. Випуск 18. Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2016.

4. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنних операцій *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 10.

5. Хоменко Т. Ю., Круш П. В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11\\_4-08.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf) .

УДК: 339.923

**СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНЮВАННЯ ТА РОЗВИТОК**

***Петренко Ю. В.***

*julia.petrenkokivi@gmail.com*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник: професор, канд.екон. наук Швиданенко Г.О.*

У сучасних ринкових умовах з сильними конкурентами та мінливим зовнішнім середовищем динамічні можливості підприємств здійснювати свою діяльність з орієнтацією на майбутнє дозволить їм ефективно функціонувати.

Такий ефект досягається шляхом формування довгострокових конкурентних переваг, ефективній реалізації стратегічних напрямків розвитку організації та залежить від раціонального ресурсозабезпечення.

Стратегічний потенціал за своєю сутністю відображає економічні можливості суб'єкта господарювання, які використовуються для досягнення визначених стратегічних цілей. Це система взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції для забезпечення реалізації сформованої стратегії підприємства. Тобто для досягнення своїх стратегічних цілей компанія має володіти необхідним потенціалом, який базується на оптимальній структурі ресурсів. Також стратегічний потенціал можна трактувати як граничні можливості підприємства щодо досягнення глобальних і локальних стратегічних цілей у сучасних ринкових умовах. [3]

Досвід показує, що на оцінку величини стратегічного потенціалу впливає ряд чинників: стан зовнішнього середовища, рівень конкуренції в галузі, що ускладнює формування єдиних методичних засад оцінювання. Ряд авторів вважає, що оцінювання потенціалу підприємства — це визначення рівня його конкурентоспроможності; інші — з'ясування здатності підприємства до адаптації у мінливому конкурентному середовищі, його гнучкості. Дану проблематику досліджували такі вчені, як І. Ансофф, О. М. Алимов, А. О. Азарова, Д. О. Горелов, Л. Є. Довгань, Г. Клейнер, О. І. Маслак, В. В. Микитенко, І. П. Отенко, М. Портер, М. Г. Саєнко, В. В. Тарасенко, О. С. Федонін. Більшість науковців сходяться на тому, що оцінювання потенціалу підприємства має бути комплексним, тобто на основі всебічного економічного аналізу, з формулюванням узагальнених висновків про його діяльність за принципами системності. Оцінка стратегічного потенціалу дає змогу визначити можливості підприємства досягати поставлені цілі, а також як зміни і вдосконалення в процесі управління впливають на результативність компанії.[2]

Отже, актуальним на сучасному етапі є обґрунтування методичних підходів з урахування специфіки сучасної економічної реальності оцінювання

стратегічного потенціалу підприємства.

Стратегічний потенціал складається із сукупності взаємозалежних та взаємопов'язаних локальних потенціалів, серед яких ресурсно-сировинний, виробничий, фінансовий, трудовий, організаційно-управлінський, інноваційний, інформаційний, маркетинговий, інвестиційний, інфраструктурний потенціали. Процес формування стратегічного потенціалу містить ряд етапів:

- збір та обробка інформаційних потоків;
- аналіз факторів діяльності підприємства;
- вивчення трендів розвитку та ринкових позицій суб'єкта господарювання;
- визначення стратегічних напрямків розвитку та потенційних можливостей;
- формування стратегії;
- оцінка економічних умов реалізації стратегії з оцінкою локальних потенціалів;
- формування стратегічного потенціалу.

Для аналізу стратегічного потенціалу підприємства та його подальшої оцінки використовують методики діагностики стану зовнішнього і внутрішнього середовища (SWOT-аналіз, PEST-аналіз, матриця SPACE), теорії конкурентних переваг, конкурентоспроможності товару («5 сил конкуренції» Портера, матриця БКГ, матриця GE / McKinsey) та концепції життєвого циклу (матриця ADL). Дані методики оцінювання рівня стратегічного потенціалу в основному акцентують увагу на якісних, змістовних аспектах, а кількісним параметрам приділяється недостатня увага. Тому для аналізу застосовують також інтегральну оцінку, математичне вираження якої представлено формулою (1):

$$C_{пн} = \sum_{i=1}^n p_i * x_i \quad C_{пн} = \sum_{i=1}^n p_i * x_i, \quad (1)$$

де  $C_{пн}$   $C_{пн}$  – інтегральна оцінка стратегічного потенціалу підприємства;

$p_i$   $p_i$  – ступінь значущості локального потенціалу;

$x_i$  – інтегральне значення локального потенціалу;

$n$  – кількість локальних потенціалів.

Також для оцінки стратегічного потенціалу підприємства використовують комплексний та абсолютний показники. Комплексний показник розраховується на основі середньоарифметичної бальної оцінки факторів формування можливостей (ресурсів) підприємства на основі висновків експертів щодо характеру їх впливу на стратегічний потенціал підприємства. Абсолютний показник визначається шляхом порівняння оцінок підприємства з основними конкурентами, що дає можливість оцінити стратегічний потенціал компанії відносно умовно-ідеального конкурента. [9]

Отже, ефективне використання стратегічного потенціалу підприємства є основою і необхідною умовою успішної діяльності компанії, оскільки відображає ключові компетенції та можливості, які забезпечують досягнення довгострокових цілей та лідерство на ринку.

*Список використаних джерел:*

1. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Д. В. Арутюнова – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. Горелов Д. О. Стратегія підприємства: навч.-метод. посіб. [для студ. вищ.навч. закл.] Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. 133 с.
3. Гросул В. А. Основні підходи до визначення поняття "потенціал" підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*: зб. наук, праць. Х.:ХДУХТ, 2008. Вип. 2 (8). 165 с.
4. Микитенко В. В. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку *Продуктивні сили України. науково-теоретичний економічний журнал*. К.: РВПС НАН України, 2007. № 1. С. 135–151.
5. Предеїн А. М. Роль ресурсів у стратегічному управлінні підприємствами / А. М. Предеїн. : URL: [http://business-inform.net/pdf/2012/9\\_0/318\\_325.pdf](http://business-inform.net/pdf/2012/9_0/318_325.pdf).

6. Репіна І. М. Потенціал підприємства: формування та оцінка: монографія / К.: КНЕУ МОН України, 2005. 261 с.

7. Скібіцька Л.І. Стратегічне управління корпораціями: навч.-метод. посіб / О.С. Матвеев В.В., Щелкунов В.І., Подреза С.М.– 2016. С. 244-269.

8. Шкільняк М.М., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Крисько Ж.Л., Демків І.О. Менеджмент: Навчальний посібник. Тернопіль: Крок, 2017. 252 с.

9. Юшкевич О.О. Стратегія розвитку підприємства: конспект лекцій з дисципліни Стратегія розвитку підприємства. – Житомир.2019. 43с.

УДК: 339.923

## **ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Подольан Т.В.**

*tanya.podolyan14@gmail.com*

*Київський національний економічний університет ім.В.Гетьмана  
Науковий керівник: канд.екон. наук Шергіна Л.А.*

Сучасні умови, у яких функціонують підприємства, можна назвати динамічними та невизначеними. Одним із головних інструментів, які можуть гарантувати підприємству стійкість на ринку та сприяти посиленню його позицій, є правильно сформульована та обґрунтована стратегія розвитку, яка має будуватись на інтенсивному розвитку досліджуваного підприємства. Дана стратегія має забезпечувати максимально ефективне використання ресурсів підприємства, оптимізувати асортимент продукції чи послуг, що виробляються, гарантувати максимальну віддачу вкладеного капіталу та задоволення потреб споживачів щодо якості продукції, обслуговування тощо. Виходячи із вищесказаного, стратегія розвитку підприємства має передбачати не лише перелік дій та способів їх досягнення, але й ураховувати виникнення можливих ризикових ситуацій, щоб вчасно адаптуватися до нових умов.

Сутність поняття “стратегія розвитку підприємства” має багато

альтернативних трактувань, що пояснюється різними концепціями стратегічного менеджменту. Одним із найбільш відомих є визначення стратегії за Генрі Мінцбергом, який сформулював його у вигляді поєднання п'яти "Р" - Plan, Ploy, Pattern, Position та Perspective [1]. Тобто, стратегія розвитку підприємства, за Мінцбергом, є планом дій, хитрістю у відношенні до конкурентів, сформованому переліку дій підприємства, позицією підприємства в економічному середовищі та баченням майбутньої перспективи у діяльності.

Аналіз економічної літератури дозволяє сформулювати власне визначення поняття "стратегія розвитку підприємства" як довгостроковий план управління підприємством, що направлений на досягнення поставлених цілей, завдяки ефективному розподілу на координуванню наявних ресурсів, наявних напрямів діяльності, з урахуванням внутрішнього і зовнішнього середовища.

Стратегія розвитку підприємства формується на основі поєднання запланованої та адаптивної стратегії, характеристики яких відображено на рис.1.1.



*Рисунок 1.8 – Характерні риси стратегії підприємства*

*Джерело: складено автором*

Формування стратегії розвитку підприємства відбувається завдяки розробці та впровадженню певних логічно послідовних дій, які обираються керівництвом



підприємства, та з урахуванням певних принципів.

Стратегія розвитку підприємства створюється на основі принципів, дотримання яких є обов'язковою умовою. Серед даних принципів – цілеспрямованість, комплексність, системність, адаптивність, ефективність, мінімізація ризиків, наукова ґрунтованість, об'єктивність та оптимальність. Найбільш важливою є комплексність, яка забезпечує функціонування підприємства з використанням його конкурентних переваг, у порівнянні з конкурентами, та усіх доступних можливостей, а також мінімізацію впливу слабких сторін.

Процес розробки стратегії є поетапним, циклічним та безперервним, оскільки у конкурентному середовищі постійно відбуваються зміни. Розробка стратегії передбачає складні та багатоаспектні послідовні етапи, які не завжди є універсальними для усіх підприємств, оскільки можуть бути трудомісткими, а залежать від різних впливів. Проте усі підходи передбачають дослідження цілей підприємства та завдань у процесі розвитку, а також передбачають аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, сильних та слабких сторін, можливостей та загроз у конкурентному середовищі, ресурсів тощо. Послідовність етапів формування стратегії розвитку підприємства, що найбільш відповідає динамічним умовам ринку, сформована після опрацювання літературних джерел, відображено на рис.1.2.

Серед факторів, які найбільше впливають на процес формування стратегії та були враховані при розробці етапів стратегії розвитку підприємства, представлених на рис.1.2, є попит споживачів, рівень конкуренції на ринку, технічний та трудовий потенціал, розмір підприємства, наявність ресурсів (у т.ч. фінансових), часовий проміжок для реалізації стратегії.



*Рисунок 1.2 – Етапи розробки стратегії розвитку підприємства*

*Джерело: складено автором*

Будь-яка стратегія розвитку є ризиковою внаслідок необхідності інвестування задля її впровадження та може призвести до погіршення ефективності функціонування підприємства, великих фінансових інвестицій, збитковості тощо.

Одним із найважливіших етапів у виборі стратегії розвитку підприємства є етап розробки альтернативних стратегій. Внаслідок використання усіх інструментів, які були зазначені, серед альтернативних стратегій може бути стратегія виживання, стратегія стабілізації, стратегія зростання, стратегія скорочення, стратегія ліквідації [2]. Найчастіше стратегія підприємства поєднує декілька запропонованих альтернатив, оскільки обирається з метою мінімізації ризиків.

На етапі впровадження та реалізації заходів обраної стратегічної альтернативи основним завданням є узагальнення усіх рекомендованих дій для розвитку підприємства та акумулювання потенціалу працівників. При внесенні змін до уже існуючої стратегії, відбувається: удосконалення в організаційній структурі підприємства; аналіз наявної організаційної культури задля оцінки результатів впровадження нової стратегії розвитку; вдосконалення аналітичних ресурсів підприємства; фінансове планування та формування бюджету

підприємства та ін.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що стратегія розвитку підприємства характеризується наявністю певних ознак та формулюється після проходження усіх етапів її розробки. Варто зауважити, що на вибір стратегії розвитку також впливає група факторів, а саме цілі підприємства, пріоритети розвитку, фінансові ресурси, розміри підприємства та його потенціал.

*Список використаних джерел:*

1. Mintzberg H. The strategy concept I: five Ps for strategy. *California Management Review*. 1987. Vol. 30, No. 1. P. 11-24.
2. Ковтун, О.І. Стратегія підприємства: навч. посіб. Львів: Новий світ, 2006. 388 с.

УДК: 330.1

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

**Прокопенко Н.О.**

[nataliia.prokopenko.live@gmail.com](mailto:nataliia.prokopenko.live@gmail.com)

*Київський національний економічний  
університет ім. В. Гетьмана*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Клименко С.М*

На сьогодні питання ефективності функціонування є ключовим в управлінні діяльністю підприємством, адже через нестабільність розвитку економіки існує наявність невизначеності та кризових явищ. Тому існує потреба у оцінюванні ефективності діяльності компанії та виявленні подальших дій для її підвищення.

Для того, аби зрозуміти комплексність проблеми різноманітності критеріїв ефективності, потрібно розглядати поняття «ефективність» в різних аспектах. Для оцінки результатів діяльності виділяють соціальну, організаційну та економічну ефективність[3].

Складовими соціальної ефективності є: корпоративний дух та психологічний клімат колективу, відповідність між витратами та соціальними результатами, тощо.

Організаційна ефективність об'єднує якість системи управління організації, процеси прийняття управлінських рішень, тощо.

Економічна ефективність відображає виготовлення продукції відповідно вартості за найменших витрат, рівень використання фінансових, трудових, матеріальних та інших ресурсів, рівень витрат на отримання поставлених цілей.

Варто зазначити, що вищезгадані види ефективності мають між собою зв'язок, оскільки економічна ефективність впливає на зміну інших видів ефективності, а соціальна ефективність поєднує в собі економічну та організаційну та сприяє повному задоволенню потреб працівників.

В сьогоденних умовах функціонування підприємств набуває важливості вибір таких підходів та методів для оцінки ефективності, які б ураховували підсумки діяльності в минулому та формували тенденції розвитку на основі прогнозування чинників, що мають вплив на діяльність підприємства.

Ефективність оцінюється з використанням певних показників та критеріїв. Такими критеріями зазвичай є прибутковість, якість трудового життя, економічність положення на ринку. Оскільки, компанія здійснює складну діяльність, а всі її процеси є взаємопов'язаними, то і самі критерії повинні мати зв'язок між собою.

Оцінка ефективності являє собою дієвий інструмент аналітично-інформаційного забезпечення управління діяльністю бізнесу, та може використовуватись для тактичних та стратегічних цілей. Науковці виділяють наступні методичні підходи до оцінювання ефективності, а саме[3]:

–математичний підхід, який передбачає використання узагальнених функцій, методів нелінійної динаміки і т.д.;

–ергонометричний підхід, який ґрунтується на застосуванні методу найменших квадратів, індексу продуктивності, методу вільного розміщення оболонки, тощо;

–концепція управління результатами (Perfomence Meneqment), основою якої є збалансована система індикаторів, що базується на використанні різних фінансових та нефінансових показників;

–процесно-орієнтований аналіз рентабельності, який дозволяє відділити рентабельні та нерентабельні процеси кожного споживчого сегменту та встановити рентабельність окремих послуг чи продуктів;

–традиційний підхід, який ґрунтується на моделі Дюпона.

Збалансована система показників (BCS) є одним із сучасних підходів до оцінки ефективності діяльності компаній. Вона орієнтована на вирішення проблеми ефективного оцінювання результатів діяльності компанії при використанні фінансових та нефінансових показників. В її основі лежать чотири основні складові[2]

–фінанси: збільшення прибутковості розширення використання активів, скорочення витрат;

–клієнти: лояльність клієнта та задоволення його потреб, збереження та розширення бази клієнтів;

–внутрішні бізнес процеси: виконання замовлень, контроль та планування виробництва, постачання, витрати, продуктивність;

–навчання та розвиток персоналу: збереження бази працівників, ефективність та задоволеність працівників.

Збалансована система показників включає елементи моделі Дюпон, оскільки ці два відомі підходи об'єднує використання фінансової перспективи. Тому варто звернути увагу на можливість їх поєднання, використовуючи модель Дюпон, як фінансову складову Збалансованої системи показників.

Використовуючи модель Дюпон компанія може швидко оцінити, які чинники впливають на ефективність її функціонування, порівнявши результати

діяльності з витратами, а згодом надати економічні рекомендації для виявлення резервів зростання прибутковості діяльності.

Після аналізу великої кількості показників рентабельності аналітики компанії Дюпон зробили висновок, що показник рентабельності власного капіталу є найбільш важливим.

Таким чином існує три модифікації моделі, а саме[1]:

–ROA (двофакторна модель рентабельності активів) розраховується за формулою:

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} \times \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи}}$$

(1)

–ROE (трифакторна модель рентабельності власного капіталу) розраховується за формулою:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} \times \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}$$

(2)

–ROE (п'ятифакторна модель рентабельності власного капіталу) розраховується за формулою:

$$ROE = \frac{\text{ЕВІТ}}{\text{Виручка від реалізації}} \times \frac{\text{ЕВТ}}{\text{ЕВІТ}} \times \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{ЕВТ}} \times \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}$$

(3)

Головна перевага моделі – її простота розрахунку та аналізу. Виділені фактори, які визначають ефективність діяльності компанії пов'язані з оперативними планами підприємства. Недоліком моделі є ненадійність бухгалтерської звітності, як інформації про діяльність підприємства.

Ефективність діяльності підприємства є широким економічним поняттям, яке варто розглядати як оцінку результатів використання ресурсів та результативність отриманого ефекту до витрат. Проте проаналізувати та оцінити ефективність діяльності підприємства у повній мірі можливо лише за використання системи критеріїв та показників.

*Список використаних джерел:*

1. Аверкина М.Ф., Шмигельський Ю.В. Моделювання прибутковості підприємств аграрного сектору. *Інфраструктура ринку: електрон. наук. фахове вид.* 2020. Вип. 40. URL: <https://doi.org/10.32843/infrastruct40-80> (дата звернення 26.03.2021).

2. Батанова Т. В. Методологічні аспекти розробки системи збалансованих показників діяльності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2014. Вип. 3. С. 79-83. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed\\_2014\\_3\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_3_13) (дата звернення 26.03.2021).

3. Пилипенко С. М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки : електрон. наук. фахове вид. 2016. Вип. 10. С. 452-456. URL: <http://www.global-national.in.ua/issue-10-2016> (дата звернення 26.03.2021).

УДК: 658.5

**ОЦІНКА РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Циганова К.В.**

*allouser0203@gmail.com*

*Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Чухраєва Н.М.*

Спираючись на міжнародний та вітчизняний досвід ведення підприємницької діяльності, можна стверджувати, що ключовою складовою та запорукою утримання конкурентних позицій промислових підприємств за умов інтенсивного інноваційного розвитку є розумне та ефективне використання ресурсного потенціалу. Таке застосування ресурсів не тільки дозволяє мінімізувати витрати, що пов'язані з запасами, налагодженням продуктивного виробничого процесу, а й забезпечує створення якісної продукції, задоволення потреб споживачів та отримання задовільних фінансових результатів [6].

Проблеми оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств розглянуті в роботах багатьох українських вчених, зокрема: Латишевої О. В., Смолича Д. В. та Тимощука І. В., Василик Н.М., Денисюка О.Г., Шаманської О.І., Семенової Т.В., Гуменюка Т.Є., Манзія О.П., Герасимчука О.В., Кустріча Л.О. та багатьох інших.

Аналіз літератури з даної проблематики показав, що у працях зазначених науковців відображені вагомі результати в дослідженні ресурсного потенціалу та методів оцінки ефективності його використання в господарській діяльності. Однак неперервне оновлення досягнень науки та техніки, вагомі зміни законодавчої бази, посилення конкуренції на ринках збуту, підвищення вимог споживачів до якості продукції та інші фактори потребують подальшого опрацювання науково-практичних рекомендацій щодо оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств [7].

Ресурсний потенціал, який можна визначити як сукупність взаємопов'язаних елементів, які використовуються для виробництва продукції, а також спроможність працівників використовувати їх з метою виробництва та реалізації продукції для отримання прибутку, є основою діяльності підприємства [2]. Проте наявність ресурсного потенціалу не говорить про ефективність діяльності підприємства. Запорукою ефективною діяльності є якісне, раціональне й розумне використання ресурсного потенціалу [3]. Тому необхідним є систематична оцінка результативності використання ресурсного потенціалу та управління ним.

Для виявлення ефективності використання ресурсного потенціалу необхідно проводити комплексне та систематичне дослідження [1]. У такому аналізі повинні відображатися сумарні висновки щодо залучення ресурсів у діяльність підприємства, що засновані на принципі системності. Цей процес оцінки потребує чіткої організації і певної послідовності проведення. Таку оцінку ефективності використання ресурсного потенціалу можна назвати аналізом якісних і кількісних характеристик підприємства. Її результатом є



можливість з'ясувати як функціонує ресурсний потенціал, наскільки ефективно він використовується і чи досягаються поставлені цілі підприємства [5].

Розгляд економічної літератури демонструє, що наразі комплексні методи оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу є недостатньо вивченими [4]. Для полегшення та спрощення системи оцінки ресурсного потенціалу необхідно дотримуватися чітких етапів такої процедури:

1. Дослідження структури ресурсного потенціалу;
2. Виявлення показників, які характеризують конкретні складові потенціалу;
3. Аналіз сильних і слабких сторін залучення у господарську діяльність ресурсного потенціалу;
4. Обчислення показників ефективного використання складових ресурсного потенціалу;
5. Обчислення інтегрального показника ступеня ефективності використання ресурсного потенціалу;
6. Тракткування отриманих результатів;
7. Розробка рекомендацій для максимізації користі, отриманої від залучення у господарську діяльність ресурсного потенціалу.

Отже, такий спосіб та послідовність оцінки рівня ефективності використання ресурсного потенціалу слугує впорядкуванню сукупності управлінських та організаційних дій, що націлені на ефективний та раціональний виробничий процес.

*Список використаних джерел:*

1. Василик Н. М. Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. № 3. С. 154-161.
2. Герасимчук О. В. Сучасний підхід до дослідження ресурсного потенціалу підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. №5 (73). С. 73 – 76.

3. Денисюк О. Г. Використання ресурсного потенціалу підприємства та його фінансової складової. *Ефективна економіка*. 2018. №2. С. 123 – 127.
4. Кустріч Л. О. Сучасний стан системи управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2018. №1. С. 40 – 44.
5. Латишева О. В. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та особливості управління елементами забезпечення сталого розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. №3 (53). С. 126 – 130.
6. Манзій О. П. Поняття ресурсного потенціалу як економічної категорії. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. 2018. №4 (47). С. 90 – 93.
7. Смолич Д. В., Тимошук І. В. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та модель управління в сучасних умовах господарювання. *Економічний простір*. 2020. №153. С. 75 – 82.

УДК 658.012.34:330.1

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Рогатюк К.С.*

*kostiarohatiuk@gmail.com*

*Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Скорик М.О.*

*Університет державної фіскальної служби України*

Розвиток машинобудування – це один із факторів, що дозволяє забезпечити сталий розвиток національної економіки, саме від рівня, динаміки розвитку підприємств машинобудування значною мірою залежить розвиток України. Досягнення сталого розвитку підприємств машинобудівної галузі через підвищення економічної, екологічної та соціальної відповідальності бізнесу та якість вітчизняної продукції – це один із перспективних напрямів розвитку країни. Свої значні корективи вносе військовий конфлікт на сході України,

пандемія COVID-2019, політичні та соціально-економічні умови в яких зараз перебуває наша держава, сировинна структура промисловості, виробнича вразливість економіки, діючі квоти та обмеження для виходу на ринки ЄС створюють першочергові перешкоди для сталого розвитку підприємств машинобудівної галузі та вітчизняної економіки в цілому.

В Україні машинобудування це одна з базових галузей національної економіки України (12,6% машинобудівної продукції в структурі промисловості), яка має чотири складові відповідно до КВЕД – 2010 р.: виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів; виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань; виробництво електричного устаткування; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції [1].

Машинобудівні підприємства України зіткнулися з рядом об'єктивних проблем які першочергово зачіпають їх зовнішньоекономічну діяльність, а саме:

військовий конфлікт на сході країни;

пандемія COVID-19;

нестабільність політико-економічного становища України, коливання валютного курсу та критична нестача інвестицій в галузь;

відсутність системи в зовнішньоекономічних операціях;

труднощі кредитування із залучення додаткового іноземного капіталу, рівень та доступність інвестиційних коштів на технічне переозброєння, модернізація, на оновлення матеріально-технічної бази (основних виробничих фондів), дефіцит коштів на нові технології;

відсутність на машинобудівних підприємствах фахових менеджерів;

надмірна енерго- та матеріаломісткість виробництва продукції;

слабка мотивація персоналу машинобудівних підприємств, зумовлена передусім низькою заробітною платою, яка навіть в Україні нижче за середню по промисловості, а також незадовільними умовами праці.

Суттєвою перешкодою по розширенню обсягів і поліпшення структури взаємного товарообігу в машинобудуванні стає наявність технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та зарубіжними партнерами та ризики пов'язані з можливістю часткової втрати окремих машинобудівних виробництв, які працювали переважно на російський ринок і за їх технічним регламентам. Особливо вразливими виявилися високотехнологічні галузі: в авіаційній сфері, суднобудуванні, галузі освоєння космосу [2].

Кричущими загрозами для машинобудівних підприємств України є:

повільні але стабільні втрати внутрішнього ринку на користь виробників з ЄС, втрата традиційних ринків збуту в країнах ЄС, руйнування зв'язків в ланцюжку постачання сировини і матеріалів, низький рівень платоспроможного попиту на внутрішньому ринку;

зростання тарифів, витрат на сировину і матеріали (наявність монополістів - постачальників), податкового тягаря при дефіциті фінансових ресурсів (вільних обігових коштів).

Умовами стійкого розвитку машинобудування, на наш погляд, зараз є формування механізмів підтримки машинобудівних підприємств через інструменти державного регулювання, у тому числі еколого-економічного та соціального характеру. Також потрібне коригування державної політики підтримки машинобудування, основними напрямками якої доцільно вважати: пільгове фінансування і кредитування, цінове регулювання, регулювання зовнішньої торгівлі, збільшення бюджетного фінансування інноваційної діяльності в галузі, оптимізація системи митних зборів, підтримка розвитку інноваційно активних підприємств і екологічно спрямованих виробництв (це формування держзамовлення, державні дотації і субсидії на інновації та оновлення) з обов'язковим урахуванням основних викликів та проблем машинобудівної галузі.

*Список використаних джерел:*

1. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020– 2030 роки) часові горизонти. наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський. Київ: НТУУ «КПІ», 2015. 136 с. URL: <http://wdc.org.ua/sites/default/files/WDC-IASA-FORSIGHT-UA.pdf>

2. Машинобудування України: галузі та поточні тенденції. URL: <http://поради.pp.ua/poradu/3571-mashinobuduvannya-ukrayini-galuz-ta-potochn-tendencyi.html>

УДК: 331.101.3:331.108

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ  
ВПРОВАДЖЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ КОНТРОЛІНГУ ПЕРСОНАЛУ**

*Нікітюк Д. М.*

[go888kmmr@gmail.com](mailto:go888kmmr@gmail.com)

*Хмельницький національний університет*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Базалійська Н.П.*

На сьогоднішній день однією із найважливіших причин становлення кризової ситуації на багатьох українських підприємствах є низький рівень управління персоналом. Саме не розуміння керівників правильності управління, їх не кваліфікованість та відсутність ефективної системи управління персоналом, привели значну кількість вітчизняних підприємств до занепаду і банкрутства.

У ХХІ столітті інноваційним інструментом в управлінні стала поява контролінгу як якісного окремого напрямку економічної роботи на підприємстві, пов'язаного із комплексною системою підтримки в менеджменті, спрямовану на інформаційно-аналітичну та координаційну функцію.

Контролінг персоналу є відносно новою технологією управління персоналом, що має на меті підтримку, підвищення та обґрунтування

ефективності управлінських рішень у сфері управління персоналом підприємства, та допомагає забезпечити досягнення поставлених цілей, гнучкості та адаптативності системи управління персоналом.

Як інформаційна система контролінг досить потужно реалізується зарубіжними підприємствами і приносить вагомі результати в управління підприємством. Як показує практика, на більшості українських підприємствах використовуються лише певні, окремі інструменти контролінгу персоналу, це тому що немає загального комплексного підходу щодо організації та застосування контролінгу персоналу, покликаного забезпечувати системність та ефективність використання даної концепції на практиці.

Причиною того, що на українських підприємствах, поки що, не повністю вивчена і розвинена система контролінгу персоналу – є занадто мала кількість літератури інформаційного характеру, яка б направила керівників у правильне русло управління своїми підлеглими.

Здатність до перетворення на кожному підприємстві є необхідною умовою для забезпечення життєдіяльності підприємств на сучасному етапі розвитку економіки. Тому зараз найважливішого значення в управлінні набувають завдання оцінки діяльності підприємства, перспективного аналізу, розробки стратегії реалізації управлінських планів, моделювання господарської діяльності, маркетингу.

Історія виникнення і розвитку контролінгу розпочинається ще у XV ст., коли при дворі англійського короля функціонувала посада «countrollour», який здійснював документування і контроль товарно-грошових відносин. У США в 1778 році було сформовано управління «Controller, Auditor, Treasurer and six Commissioners of Accounts», яке контролювало співвідношення доходів і видатків державного бюджету, на сьогодні такі установи мають назву «Controller General». Тобто, основною причиною виникнення контролінгу є розвиток промисловості та її бурхливий ріст в XIX-XX столітті, відповідно поява необхідності у змінах підходів до планування, аналізу, контролю та

координуванню [1, с. 157].

Щодо контролінгу персоналу, то його розвиток пов'язаний із зміною ролі персоналу на підприємстві, відходу від суб'єктивізму в управлінні персоналом, необхідності досягти рівноваги в соціальних, економічних та фінансових цілей в управлінській діяльності. Основне застосування контролінгу персоналу полягає в аналізі прибутку при різноманітних варіантах кадрової політики підприємства, установи чи організації [2, с. 706].

Система контролінгу персоналу спрямована на створення продуманої ефективної кадрової політики та кадрової стратегії. Управління персоналом як ресурсом підприємства є одним з найважчих компонентів управлінської діяльності, тому що працівник – не «машина», тому керувати ним – справжнє мистецтво. Відповідно, для успішного та результативного координування людськими ресурсами, в цілому, та індивідуумом-працівником, зокрема, потрібно впроваджувати комплексні механізми, з яких найкращим на сьогодні є контролінгу персоналу.

Основні причини появи та розвитку інструментарію контролінгу персоналу на сучасних підприємствах зображено на рисунку 1.



*Рисунок 1 – Причини появи та розвитку інструментарію контролінгу персоналу на промислових підприємствах*

Німецький професор Е. Майер, автор сучасної концепції контролінгу персоналу, визначає його як систему управління процесом досягнення кінцевої мети і результатів підприємства. Така постановка питання не виключає інших об'єктів контролінгу персоналу, так як для досягнення головної цілі – отримання прибутку – підприємство має виконати стратегічні завдання – завоювати певну частку ринку, вистояти або перемогти в конкурентній боротьбі. Тому головним принципом контролінгу персоналу за Е. Майєром є: «Сьогодні робити те, про що інші завтра тільки будуть думати» [3, с. 83].

Актуальність впровадження контролінгу в систему управління персоналом полягає в тому, що дані бухгалтерської звітності дають змогу побачити лише узагальнену картину витрат на робочу силу, що базується на документах первинного обліку. Отже, як управлінський інструмент, контролінг персоналу розглядається в цілому, як загальна інформаційна система на рівні підприємства, яка ґрунтується на самоконтролі та самовідповідальності та спрямована на довгострокове функціонування підприємства в змінних умовах господарювання з метою забезпечення керівного персоналу релевантною інформацією для досягнення фінансових та соціально-економічних цілей підприємства, а також попередження та виявлення ризиків, пов'язаних з одержанням прибутку та подальшого зростання конкурентоспроможності.

Таким чином, зауважимо що контролінг персоналу – це інструмент управління «нового покоління», який на основі виявлених «вузьких місць» організації трудової діяльності, регулювання процесів використання людських ресурсів попереджує в майбутньому збитковості функціонування та створює інформаційну моніторингову базу для постійного використання з метою удосконалення кадрової політики організації.

*Список використаних джерел:*

1. В.Е. Леонтъев, Н.П. Радковская. Роль финансово-кредитной системы в реализации приоритетных задач развития экономики. Материалы 4(15)-й



международной научной конференции. 17-18 февраля 2011 года. Сборник докладов. д-ра экон. наук, проф. Н.П. Радковской. СПб. СПбГУЭФ, 2011. 334 с.

2. Беликова И.П. Кадровый контроллинг в системе управления персоналом предприятия. *Фундаментальные исследования*. 2015. № 5-4. С. 704-708.

3. Манн Р., Майер Е. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью. Москва: Финансы и статистика, 2004. 178 с.

УДК: 330.314

## **ПРИНЦИП САМООКУПНОСТІ ТА САМОФІНАНСУВАННЯ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*Власюк К.Р.*

*katevlas7@gmail.com*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки*

*Науковий керівник: канд. экон. наук, доцент кафедри фінансів Тоцька О.Л.*

Фінансова діяльність підприємств виділяє п'ять принципів комерційного розрахунку: повна господарська і юридична відокремленість, самофінансування, самоокупність, фінансова відповідальність, прибутковість. Вони тісно взаємозв'язані між собою і становлять єдине ціле, а також недотримання хоча б одного з них відразу ж зводить нанівець ефективність комерційного розрахунку. Але метою цієї публікації є виокремлення принципів самоокупності та самофінансування як основи фінансового забезпечення підприємництва.

Самоокупність означає відшкодування поточних витрат за рахунок отриманих доходів, а в умовах ринкової економіки це забезпечується за рахунок власних ресурсів (виручкою від реалізації) або за рахунок позикових коштів, якщо власних не достатньо. Існують винятки, коли відшкодування відбуваються за рахунок державних коштів. Адже, якщо допомога зміцнює позиції підприємства порівняно з іншими підприємствами — це завдає шкоду конкуренції. Було вироблено критерії, відповідно до яких на компенсаційний захід не розповсюджуються норми щодо державної допомоги:

а) підприємство-отримувач повинно мати чітко окреслені встановлені публічні зобов'язання у сфері обслуговування населення;

б) параметри для розрахунку компенсації повинні бути об'єктивними, прозорими і заздалегідь встановленими;

в) компенсація не може перевищувати суму, яка фактично покриває всі витрати під час виконання зобов'язань щодо державних послуг, або їхньої частини, включно з відповідними квитанціями і розумним прибутком;

г) якщо підприємство, що виконує зобов'язання з обслуговування населення, не обрали відповідно до процедури державних закупівель, яка дозволила б відібрати на конкурсній основі претендента, здатного надавати ці послуги з найменшими витратами для суспільства, рівень необхідної компенсації мають визначити на основі аналізу витрат типової добре керованої компанії.

Щоб реалізувати принцип самоокупності потрібно скласти кошториси витрат виробництва і обігу, розрахувати норми витрачання сировини та основних матеріалів, що встановлюють конкретні завдання по зростанню продуктивності праці і зниженню собівартості продукції. Велику значимість має управління витратами, що передбачає не прагнення до їх зменшення, а визначення оптимальної величини собівартості.

Елементи оптимальної величини витрат наведено в табл. 1.

Самофінансування - це фінансова стратегія управління фондами грошових коштів підприємств з метою нагромадження капіталу, достатнього для фінансування розширеного виробництва. Вивчивши внутрішні фінансові можливості підприємства, тільки тоді ми можемо зрозуміти зміст самофінансування підприємства. Поняття самофінансування використовується при розробці стратегії розвитку фірми і основним завданням для багатьох підприємств є досягнення самофінансування. Залежно від способу відображення прибутку у звітності, зокрема в балансі, виокремлюють відкрите та приховане самофінансування.

Таблиця 1

## Елементи визначення оптимальної величини витрат

№	Назва елемента	Пояснення
11	планування витрат	полягає у виявленні складу витрат та їх кількісної оцінки
22	планування капітальних вкладень	обчислення обсягу виробничих інституцій на розрахований період та визначення джерела фінансування капіталовкладень
43	фіксацію рівня витрат	повторення процесу, який досягатиметься у разі реалізації прийнятих до виконання рішень
п 4	поліпшення вартісних показників	вимірювання ефективності тієї чи іншої операції, шляхи їх поліпшення, адже вони є критично важливими не тільки для підтримки конкурентоспроможності продукції, а й для забезпечення прибутковості бізнесу.

Відкрите самофінансування – це спрямування чистого прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства після сплати всіх податків та нарахування дивідендів, на збільшення власного капіталу з метою фінансування інвестиційної та операційної діяльності.

Приховане самофінансування здійснюється в результаті формування прихованих резервів за рахунок прибутку до оподаткування. При створенні прихованих резервів відбувається відстрочка сплати податків і виплати дивідендів. Приховані резерви зменшують величину власного капіталу підприємства й не відображаються у балансі. Формування прихованих резервів здійснюється шляхом недооцінки активів і переоцінки зобов'язань. Грамотно використовуючи облікову політику, за допомогою інструментарію прихованого самофінансування можна забезпечити стратегію стабільних дивідендів. Наявність у підприємства прихованих резервів з погляду кредиторів є позитивним чинником, оскільки реальна вартість майна, яке приймається як кредитне забезпечення, є вищою, ніж це відображено у звітності.

Самофінансування має ряд переваг:

- за рахунок поповнення з прибутку власного капіталу підвищується

фінансова стійкість підприємства;

- формування і використання власних коштів відбувається стабільно;

- мінімізуються витрати по зовнішньому фінансуванню (по обслуговуванню боргу кредиторам);

- спрощується процес прийняття управлінських рішень по розвитку підприємства, оскільки джерела покриття додаткових витрат відомі заздалегідь.

Реалізація принципу самофінансування - одне з основних умов підприємницької діяльності, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства. Загальний обсяг власних коштів підприємств недостатній для здійснення серйозних інвестиційних програм, та й на даний момент не всі підприємства і організації здатні повністю реалізувати цей принцип.

Досліджені у моїй статті принципи фінансового забезпечення підприємництва найбільш повно реалізуються на підприємствах сфери матеріального виробництва, функціонуючих на основі комерційного розрахунку, самофінансування і самоокупності. Діяльність підприємств оптової торгівлі на засадах всіх, без виключень, принципів комерційного розрахунку забезпечує найбільш ефективну організацію ведення господарської діяльності. Ефективність реалізації плану залежить від механізму регулювання системи економічних взаємовідносин на рівні окремих підприємств, організацій і галузей. Таким механізмом за ринкової економіки є комерційний розрахунок.

*Список використаних джерел:*

1. Івашко О.А. Теорія фінансів: навчальний посібник. Харків: ФОП Панов А.М., 2020. 408 с.

2. Принцип самофінансування. Енциклопедія по економіці. URL: <https://jak.koshachek.com/articles/princip-samofinansuvannja-enciklopedija-po.html>

3. Використання принципів комерційного розрахунку у господарській діяльності оптових підприємств. URL: <https://kerivnyk.info/2013/12/magurchak.html>

4. Самофінансування і самоокупність підприємства. URL:  
[http://4ua.co.ua/finance/tb2bc78b4c43a89521206d27\\_0.html](http://4ua.co.ua/finance/tb2bc78b4c43a89521206d27_0.html)

5. Принципи самофінансування підприємств. URL:  
<https://studfile.net/preview/7821372/page:20/>

6. Самофінансування підприємства. URL:  
<https://studfile.net/preview/1755988/page:2/>

УДК: 338.45.01

## **ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ШЛЯХУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА**

*Андрусенко Б.В.*  
*andrusenko93571@gmail.com*  
*Запорізький національний університет*  
*Науковий керівник: д.е.н. Варламова І.С.*

Жодна компанія не займається використанням промислових акцій у господарській діяльності. Запаси є одним з найважливіших факторів для забезпечення стійкості та безперервності відтворення. Ця важлива роль відіграє всі компоненти інвентаризації матеріалів, включаючи сировину та матеріальні цінності компанії. [4] Заповідники можуть бути значною частиною цієї ваги не тільки в інструментах, а й у активах компанії. Це може свідчити, що компанії відчувають труднощі у продажу продуктів, що, у свою чергу, можуть бути пов'язані з низькою якістю продукції, порушенням технології виробництва та неефективними методами впровадження. Оптимальний рівень промислових запасів обумовлений втратою діяльності компанії, оскільки це збільшує витрати на зберігання цих запасів, відволікаючи оборот рідких фондів, збільшує знецінення товарів та зменшення характеристик споживачів.

Основою дослідження було вивчення теоретичного та практичного досвіду організації бухгалтерських акцій, розкриття характеру економічної діяльності

запасів виробництва та правильність їх визнання в компанії. Досліджуючи вдосконалення процесу виробництва у виробничих запасах у сучасних економічних умовах, дозволяє компанії отримувати якісну бухгалтерську інформацію, повинен шукати шляхи для цього успішного водіння. [2]

Запаси виробництва є частиною майна організації. Важливо, щоб той факт, що активи можна визнати лише у тому випадку, якщо такі стандартні умови (п. 5 П (С) БО 9, п. 2.1): 1) ризики та переваги, пов'язані з правом компанії. Придбано (отримане) право власності або право повного економічного видалення (оперативне управління); 2) Компанія здійснює управління та управління фондом; 3) Існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з майбутніми економічними вигодами. [3]

На рахунках виробничих запасів виставлені такі вимоги: тверде, безперервне та повне відображення руху (прибуття, вартість, рух) та наявність запасів; Облік акцій та фінансова оцінка; Облік оперативного інвентаря; фортеця; Аналітичний облік на початку кожного місяця (оборот і баланс); Заповнення інформації про рух акцій та діяльності у підрозділах компанії.

План бухгалтерського обліку пропонує ряд способів отримання матеріалів у сфері бухгалтерського обліку: 1) матеріали враховуються у фактичних витратах на 10 "матеріальних" облікових записів. Такий метод бухгалтерського обліку 10 "матеріалів" може бути відкритий для субрахунків. Щомісячна вартість матеріалів наприкінці місяця наприкінці місяця або не експортувати постачальник складів, що відображаються на дебетовому рахунку 10 "Матеріали" та облікового запису 60 ". Розрахунки з постачальниками та підрядниками" 2) будуть враховані матеріали На рахунку 15-дюймової покупки та придбання матеріальних значень при придбанні "фактичних надходжень до складу". Крім того, видаляється облік фактичної вартості значення 16 "значення вартості значення 3 матеріальних цінностей та фактичної вартості виробничих резервів враховуються в 10 "матеріальному" обліковому записі. Індустріальний фондовий цикл Компанія має етапи: отримання - виробництво - прибуток

виробництва. Відповідно до циклів, виділених бухгалтерських операцій: облік приймання; Облік для випуску матеріальних значень повернення його. [1] Згідно з П(С)БО 9, початкова вартість акцій, придбаного в результаті еквіваленту аналогічних запасів, що дорівнює балансовій кількості переносних резервів. Якщо балансова вартість переданої акцій перевищує його дійсне значення, початкова вартість отриманих запасів є їх справедлива вартість. Різниця між балансом та справедливою вартістю переданих запасів включена за рахунок звітного періоду. [3]

Заповідники повинні бути оптимальними для ефективного виробництва продукції. Впровадження промислових запасів є найважливішим принципом сучасного фінансового обліку.

Великі надпланові запаси призводять до заморожування оборотного капіталу, уповільнення його оборотності, в результаті чого погіршується фінансовий стан підприємства, збільшується податок на майно, виникають проблеми з ліквідністю, збільшується псування сировини і матеріалів, ростуть складські витрати, що негативно впливає на кінцеві результати діяльності на виробництві. У той же час дефіцит запасів (сировини, матеріалів, палива) може привести до перебоїв процесу виробництва, до зниження виробничої потужності, падіння обсягів випуску продукції, зростання собівартості, виробничих збитків, що також негативно позначається на фінансовому стані. Кожне підприємство повинно прагнути до того, щоб виробництво вчасно і в повному обсязі забезпечувалось усіма необхідними ресурсами і в той же час, щоб вони не залежувались на складах [4].

*Список використаних джерел:*

1. Громов В. Порядок оформлення первинних документів. Все про бухгалтерський облік. 2003. №75.
2. Коблянська О.І. Фінансовий облік: [навч. посіб.] К.: Знання, 2007. 471 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений

Наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246 URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

4. Рибалко О.М. Удосконалення обліку виробничих запасів *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2008. № 6. - 210 с.

УДК: 657.471

## **НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ АГРОФОРМУВАНЬ УКРАЇНИ**

**Середюк К.В.**

*katjaseredjuk@gmail.com*

*ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»*

*Науковий керівник: д.е.н., доцент Братусь Г.А.*

З урахуванням зростаючого тиску в напрямі посилення підзвітності, нефінансова звітність виступає важливим інструментом процесу управління корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ) агроформувань України, що містить інформацію не тільки про результати економічної діяльності, а й соціальні та екологічні показники.

Це публічна інформація, що розглядається як інструмент інформування стейкхолдерів підприємства про те, як і якими темпами компанія реалізує цілі щодо економічної сталості, соціального добробуту та екологічної стабільності закладені у своїх стратегічних планах розвитку.

Нефінансова звітність (соціальна звітність, або звітність із сталого розвитку) – це документально оформлена сукупність даних комерційної організації, що відображає стан компанії, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності компанії в економічній, соціальній та екологічній сфері життя суспільства [1, с. 6].

Розкриття корпоративної політики у сферах екології, соціального та управлінського аспектів стає все більш актуальною. Стейкхолдери все більше стурбовані дотриманням підприємствами соціального та екологічного

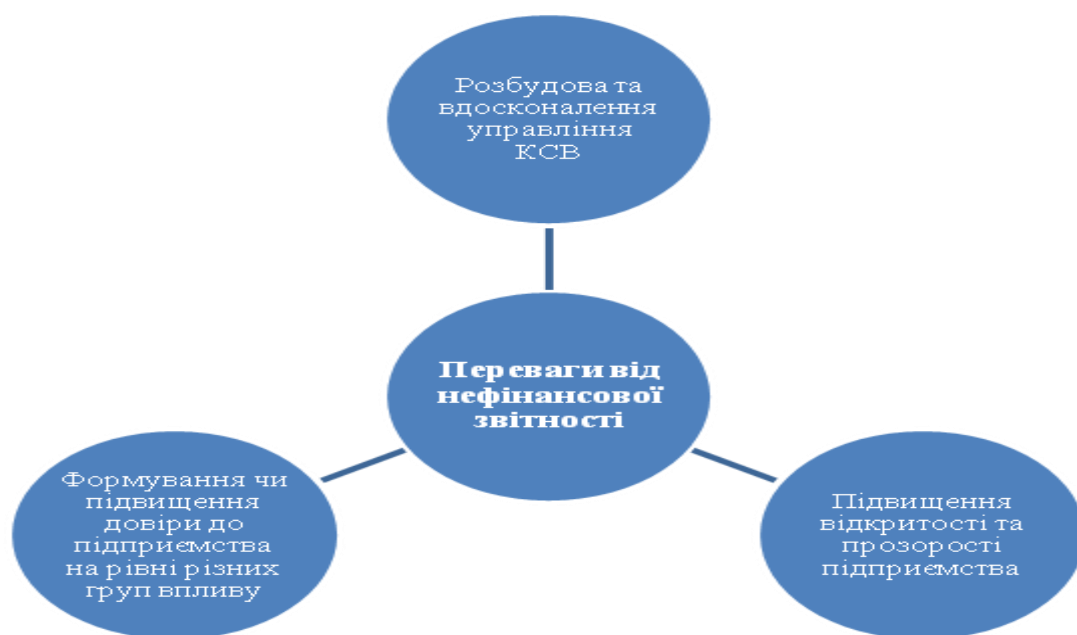


регулювання, використання якого сприяє розвитку бізнесу відповідно зі світовими тенденціями.

Переваги від нефінансової звітності тісно пов'язані з вигодами від ведення бізнесу, адже саме вона формує довіру до компанії з боку різних груп впливу, виступає ефективним інструментом внутрішньої та зовнішньої діагностики результатів діяльності підприємств для розробки та впровадження ними довгострокових проектів і короткострокових програм.

Виходячи, із місії діяльності та стратегічних напрямків розвитку аграрного бізнесу в Україні такі переваги свідчать про актуальність обраного напрямку дослідження. Світовий банк включає критерії КСВ до переліку вимог у проектах та грантах, що подаються до фінансування, компаній у країнах Центральної та Східної Європи, оскільки без цього не можна сформувати основні вектори політики соціально відповідального підприємства. Практична значимість поширення нефінансової звітності із КСВ є актуальним питанням не тільки для українських компаній, а й агроформувань загалом.

Переваги, що отримує підприємство при розкритті інформації про нефінансові аспекти діяльності, представлені на рис. 1.



*Рис 1. Переваги від нефінансової звітності*

*Джерело: складено автором на основі [2, С. 8-9]*

Нефінансова звітність в Україні знаходиться на етапі активного розвитку, для практичного втілення ідей якої необхідно активізувати вплив держави та насамперед визначити її мету, адже більшість українських підприємств стикаються з певними проблемами, а саме:

- топ-менеджмент не до кінця розуміють необхідність реалізації концепції нефінансової звітності;
- відсутність системності та стратегії підходу до КСВ;
- керівники підприємства впевнені, що формування нефінансової звітності вимагає додаткових фінансових і матеріальних ресурсів.

Однак, враховуючи сучасні тенденції суспільного відтворення, циклічні коливання економіки та міжнародний досвід, керівникам агроформувань, необхідно сформувати документ, який надасть можливість проаналізувати, порівняти та оцінити результати діяльності корпоративного управління, стандартів діяльності та добровільно взятих зобов'язань виконуючи роль першопроходців.

При підготовці та формуванні нефінансового звіту доцільно враховувати галузеві особливості функціонування підприємств аграрного бізнесу, можливо спочатку спробувати розробити даний звіт на рівні підприємства і поширити серед його стейкхолдерів. Ця особливість дещо спростить структуру та підходи до соціального звітування.

Реалізація процесу нефінансового звітування на належному рівні та відповідно до запропонованих рекомендацій є однією із ключових умов ефективного управління соціальною відповідальністю підприємства. Також важливо, щоб звіти всіх підприємств та організацій, які входять у склад одного агроформування були розроблені за однаковим стандартом і представлені в однаковій формі. Виконання такої умови є необхідним, оскільки призначення нефінансового звіту є подвійним:

- нефінансовий звіт підприємства загалом поширюється серед його стейкхолдерів (працівників, місцевої громади) через найприйнятніші джерела

інформації;

- на основі вже стандартизованих та верифікованих звітів окремих підприємств формується єдиний соціальний звіт компанії.

Перспективним напрямком розвитку нефінансової звітності агроформувань України є застосування інформаційних методів регулювання. Головна ціль інформаційної діяльності наступна:

- ідеї соціальної звітності у підприємницьких колах вимагають популяризація;

- досвід закордонних компаній про соціальні звіти доцільно застосувати в вітчизняних бізнес-структурах;

- необхідно інформувати бізнес щодо діяльності владних структур у напрямку розвитку нефінансової звітності, а саме про наявні стимули, заохочення та санкції.

Таким чином, розглядаючи нефінансову звітність як інструмент корпоративної соціальної відповідальності агроформувань України і одночасно як засіб підвищення прозорості в діяльності аграрного бізнесу, покращення діалогу з соціальними партнерами та суспільством, призведе до подальшого розвитку цих тенденцій і виникнення єдиної звітності нового покоління.

В подальшому слід очікувати підвищення не тільки кількості нефінансових звітів агроформувань України, а й вимог до їх достовірності, щоб оцінити поточний стан бізнесу і його тенденції. Таким чином, перспективними для наукової розробки стають питання аудиту та консалтингу такої звітності.

*Список використаних джерел:*

1. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? Києво-Могилянська Бізнес Студія. 2005. – № 10. URL: <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html#1>

2. Воробей В. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу: за заг. ред. Ю. Щербініної. К.: Представництво ООН в Україні, 2010. 84 с.

УДК: 338.45:621

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*Табакар К.В.*

*ksenia.tabakar@gmail.com*

*Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

*Науковий керівник: док.екон.наук., Ужва А.М.*

Машинобудування є однією з найважливіших комплексних галузей великої обробної промисловості України, включає верстатобудування, приладобудування, енергетичне, металургійне, хімічне, сільськогосподарське машинобудування.

Значний внесок у вивчення питань, що стосуються особливостей функціонування підприємств машинобудівної галузі України, здійснили такі науковці, як Б.М. Данилишин, В.Г. Герасимчук, В.Л. Дикань, Н.І. Шифріна, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецепура, Д.В. Солоха, К.В. Сотнікова, О.В. Єлетенко та інші. У своїх працях вони зазначають важливість розвитку машинобудування, аналізують проблеми галузі та пропонують шляхи вирішення проблем, що виникають на шляху розвитку машинобудування в цілому. Але, зважаючи на динаміку розвитку та виникнення нових проблем, залишаються не вирішеними питання сучасного стану машинобудівної галузі України.

Найбільш потужними підприємствами машинобудування України є: «Азовмаш» (Маріуполь); Державне підприємство «Завод «Електроважмаш» (Харків); «Кременчуцький автомобільний завод» (Кременчук); «Львівсільмаш» (Львів); «Львівський автобусний завод» (Львів); «Нікопольський кранобудівний завод» (Нікополь); «Південний машинобудівний завод» (Дніпро); «Полтавський турбомеханічний завод» (Полтава); «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання» (Суми); «Турбоатом» (Харків); «Харківський завод тракторних двигунів» (Харків); «Харківський тракторний завод» (Харків);

## Секція 2. Соціально-економічні проблеми розвитку вітчизняних підприємств

«Херсонський машинобудівний завод» (Херсон) [2].

Проаналізувавши найважливіші показники промислових підприємств, можна вивчити тенденцію розвитку українського машинобудування. Загальну ситуацію з промисловим розвитком і, зокрема, машинобудуванням дозволяє сформулювати індекс промислової продукції, який є середньозваженим, розрахованим на основі даних розподілу валової доданої вартості різних видів діяльності та індивідуального індексу кожного товару в галузі (таблиця 1).

Таблиця 1

Індекси промислової продукції за 2016-2020 рр., у %% до попереднього року

	2016	2017	2018	2019	2020
Промисловість	104,0	101,1	103,0	99,5	95,5
Машинобудування	101,8	111,7	112,4	97,8	82,4

Джерело: складено за даними [1]

Дані таблиці 1 свідчать, що індекс промислової продукції має тенденцію до спаду, як у промисловості загалом так і в машинобудуванні, починаючи з 2018 року, що свідчить про зменшення обсягу виробництва (у грошовому вираженні) відносно попереднього року, що є негативною тенденцією.

Обсяги реалізованої продукції підприємств всієї промисловості та галузі машинобудування наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за 2016-2020 рр., млн грн.

	2016	2017	2018	2019
Промисловість	2158030,0	2625862,7	3045201,9	3019383,1
Машинобудування	131351,8	168281,9	208676,4	212027,3

Джерело: складено за даними [1]

Дані таблиці 2 свідчать, що за період 2016–2019 рр. обсяг реалізованої

продукції промисловості загалом збільшився на 861353,1 млн. грн, або на 40%. Водночас збільшується обсяг реалізованої продукції підприємств машинобудування у 2019 році порівняно з 2016 роком. Так, у 2019 році суб'єкти господарювання машинобудівного комплексу виробили продукцію в обсязі 212027,3 млн. грн., що на 80675,5 млн. грн. (на 61%) більше, ніж у 2016 році, а цей факт є свідченням підвищення інтересу до промисловості України.

У сучасних умовах розвитку економіки України, в умовах перманентної появи викликів та загроз політичного, економічного, техногенного, соціального характеру значущою є проблема забезпечення розвитку підприємства. Важливими для вирішення цієї проблеми є узгодження дій і пошук альтернатив взаємодії підприємства з навколишнім середовищем [3].

Серед основних негативних тенденцій розвитку галузі машинобудування можна відзначити зниження ефективності використання всіх видів виробничих ресурсів, скорочення чисельності персоналу, неефективна структура інвестиційних джерел, проблеми законодавчого регулювання. Однак найбільш гострі проблеми пов'язані зі станом матеріально-технічного потенціалу підприємств: низькі темпи технологічного оновлення виробництва, низький рівень завантаження виробничих потужностей, моральний і фізичний знос основних фондів, низький рівень впровадження високотехнологічних інновацій. Внаслідок цього підприємствам стає важко забезпечувати випуск конкурентоспроможної продукції. Сучасні вимоги до якості машинобудівної продукції і гостра конкуренція призвели до того, що в технологічних галузях завантажено в основному нове обладнання. Приплив іноземних інвестицій у машинобудівний комплекс відносно низький; головним чином об'єктами іноземного інвестування є підприємства автомобілебудування.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що перераховані вище проблеми не можуть бути вирішені тільки на рівні підприємств. Досягнення мети сталого розвитку підприємств машинобудівного комплексу пов'язане зі спільними діями з боку бізнесу і держави.

Отже, на основі вищевикладеного, можна зазначити, що розвитку машинобудівного комплексу нині заважають багато проблем соціально-економічного характеру, починаючи від високої конкуренції і закінчуючи неефективним інвестуванням.

З метою підвищення ефективності функціонування підприємств машинобудівного комплексу України доцільно впроваджувати такі заходи:

– забезпечувати підприємства висококваліфікованими науковими та робочими кадрами, технікою, впроваджувати сучасні передові технології;

– здійснювати пошук інвесторів, насамперед закордонних, у співпраці з Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК), Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР) та Європейським інвестиційним банком (ЄІБ), у зв'язку з відсутністю доступу до фінансування за вигідними відсотковими ставками в Україні;

– впроваджувати механізми державного замовлення на продукцію машинобудування та державної підтримки розвитку його підприємств;

– використовувати економічно ефективні важелі впливу на функціонування і управління машинобудівним комплексом в умовах нестабільних суспільних процесів.

*Список використаних джерел:*

1. Економічна статистика. Економічна діяльність. Промисловість. Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/prom.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm) (дата звернення: 27.03.2021).

2. Нестеренко Р.В. Економіко-організаційне забезпечення логістичної діяльності підприємств машинобудування : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2019. 287 с.

3. Осовська Г.В., Фіщук О.Л., Жалінська І.В. Стратегічний менеджмент: теорія та практика: навч. посіб. Київ : Кондор, 2013. – 196 с.

УДК: 338.512

## **COSTS AS AN OBJECT OF STRATEGIC MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS**

*Deng Qinglin*

*innanesk10@gmail.com*

*Educational and Research Institute "Karazin Business School"*

*(V. N. Karazin Kharkiv National University)*

*Supervisor: Inna Neskorodieva, PhD (Economics)*

The formation and development of market infrastructure in Ukraine radically change the economic, informational, and legal environment of enterprises, the essence of their economic activity. The enterprise's main financial result is profit, which is the basis and source of funds for its further development. You can increase profits by increasing production or prices for products (work, service). However, this is not always possible and appropriate. Therefore, in the system of enterprise development in conditions of significant economic constraints, the increase in the financial result is directly related to reducing costs.

In practice, there is a growing link between the strategic cost management system and the enterprise's efficiency as a whole. Well-known scientists do not ignore this aspect, both in the field of management and in the accounting context, particularly a significant contribution to the study of the peculiarities of the formation of the cost management system and its components made by scientists: Adamenko T. [1], Davidovich I. [2], Bernstein L., Wild J. [3], Brigham E., Ehrhardt M. [4], Fabozzi F. [5] etc. They believe that the real direction of cost reduction is to develop a management system. Paying tribute to these scientists' achievements, we consider it necessary, based on the review of numerous publications on cost management, in the analysis of existing approaches among scientists to the essential understanding of cost management to try to identify methods and principles.

Morphological analysis of the category "cost management" is presented in the table. 1. Thus, cost management is a process of purposeful formation of costs



concerning their types, places, and carriers with constant control of costs and stimulating their reduction. It is an important function of any enterprise's economic mechanism and affects its competitive advantages [1].

Table 1  
Definition of the category "strategic cost management" in the scientific literature

Author	Definition
Adamenko T. [1]	the process of purposeful formation of the optimal level of costs of the enterprise
Davidovich I. [2]	a process of purposeful formation of costs by types, place, and carriers under the condition of constant control of their level and stimulation of decrease
Bernstein L., Wild J. [3]	a system of purposeful influence on the composition, structure, and behavior of costs and their factors at all stages of formation and distribution of costs, based on the use of objective economic laws and management functions to ensure competitiveness in the market and achieve strategic goals and current objectives its development
Brigham E., Ehrhardt M.[4]	an interconnected set of works that form corrective effects on the process of costs during the economic activity of the enterprise, aimed at achieving the optimal level of costs in all subsystems of the enterprise for the performance of any work in them
Fabozzi F. [5]	a dynamic process that includes management actions, which is to achieve high economic performance.

Thus, strategic cost management is a process of purposeful formation of costs to their types, places, and carriers with constant control of the level of costs and stimulating their reduction. It is an important function of the economic mechanism of any enterprise and affects its competitive advantages.

Strategic cost management in organization is carried out using the same principles and canons as the management of any other object. Still, it has its own characteristics due to the characteristics of the management object - costs, which are presented in Fig. 1. These features must be taken into account for cost management to be effective [1-3].

Strategic cost management in organization, regardless of which part of the management system is, is implemented by implementing management functions. In this case, the cost management function and any other management function are considered a set of actions and operations performed by the management to coordinate the joint activities of employees in the process of achieving the enterprise's goals.

Strategic cost management functions can also be divided into first and second-order functions according to the criterion of their value for the management system [4].

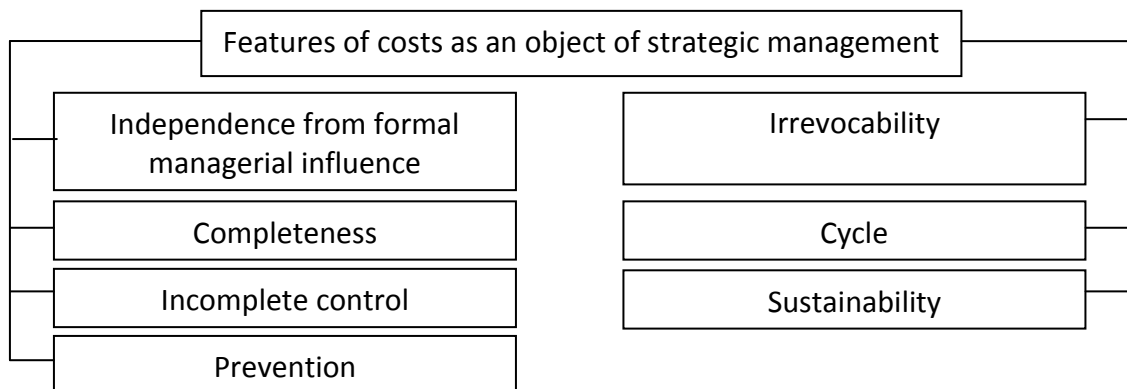


Figure 1 - Features of organizational costs as an object of strategic management

First-order functions, which include planning, accounting, analysis, and control, are the management system's foundation. Implementation of second-order functions, namely: forecasting, rationing, costing, regulation, coordination, organization, and incentives to reduce costs - is the next development of the cost management system and focusing management influence [5]. The place of each function in strategic cost management is shown in Fig. 2 [2, 4, 5].

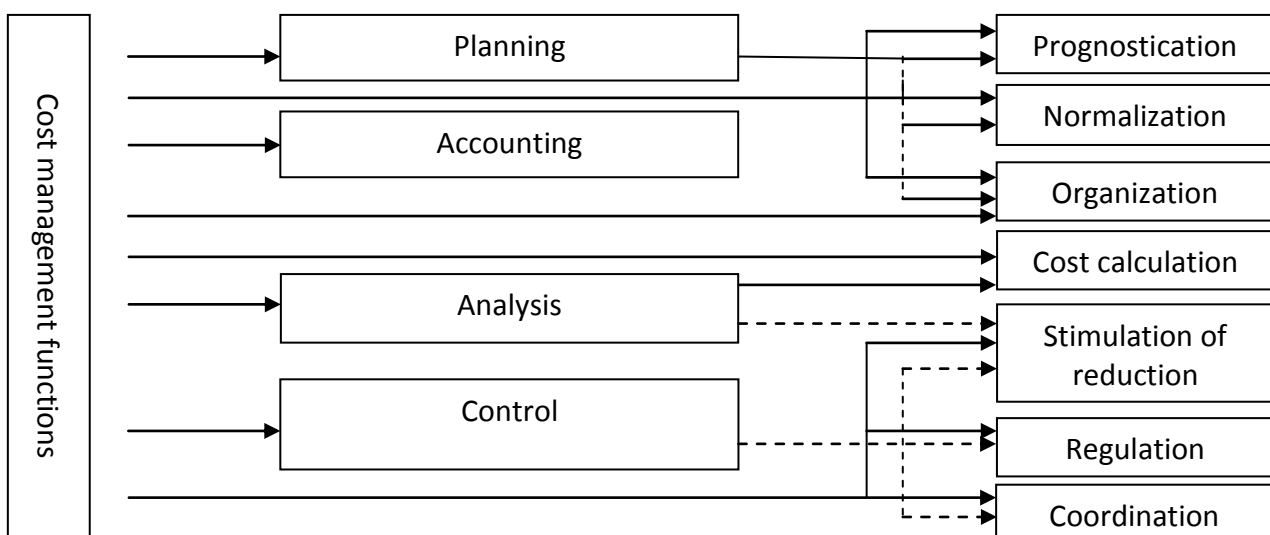


Figure 2 – Functions of strategic cost management in organization

From the above, it can be noticed that any company should use such a

mechanism for the formation of production costs, which will provide complete information on the cost of manufacturing products and increase competitive advantage. Such information is a guarantee of the success of the enterprise in the competitive environment. Timely response to deviations of costs from regulatory values will prevent the growth of production costs, which directly proportionally affect the enterprise's cost of production and profit.

Around the essence of the category of costs, economic thought has developed many approaches and principles that have developed within society's historical development. Summarizing the different approaches to determining the nature of costs, it is clear that it is necessary to value products by material and quantitative composition and composition and quantity of labor costs that require its manufacture. In general, the costs should be understood as a multifaceted category, which provides sound strategic and tactical planning, resource and monetary control, and economic levers for the effective functioning of enterprises.

*References:*

1. Adamenko T.M. Features of strategic cost management of the enterprise // *Economics. Management. Entrepreneurship*. 2018. № 23 (II). P. 100–106.
2. Davidovich I.E. Cost management. K. : Center for Educational Literature, 2018. 320 p.
3. Bernstein L. A., Wild J. J. Financial Statement Analysis: Theory, Application and Interpretation. McGraw Hill, 2018. 738 p.
4. Brigham E.F., Ehrhardt M.C. Financial management: theory and practice. Thomson South-Western, 2019. 1074 p.
5. Fabozzi F. J. Financial Management and Analysis. John Wiley & Sons, Inc., 2017. 1022 p.

УДК 65.014

## ОРГАНІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Полтинкін В.В.*

*ХНТУСГ імені Петра Василенка*

*Науковий керівник: канд екон. наук Краля В.Г.*

В наш час комунікація – це не тільки спосіб передачі інформації, а й один з найважливіших інструментів управління діловими відносинами. Вона допомагає підприємствам розвиватися та зміцнювати власні позиції на ринку. Комунікації у менеджменті пов'язують між собою усі управлінські функції та впливають на результативність їх виконання. Саме завдяки комунікації досягається довіра і взаємосприйняття поглядів, різних думок, дій, завдань. Так, для реалізації управлінських функцій менеджер, за допомогою комунікацій, формує цілі і завдання, здійснює оцінку ситуації, виявляє проблеми та має можливість підготувати і прийняти відповідне управлінське рішення, проконтролювати хід його виконання.

Комунікаційний процес, як безпосередній атрибут комунікації, у свою чергу, являє собою обмін інформацією між співробітником та підприємством (адміністрацією), підприємством та суб'єктом зовнішнього середовища з метою вирішення певних проблем. Це і робота з документами, організація і проведення ділових зустрічей, участь в офіційних заходах, телефонні переговори, електронне листування тощо. Тобто все те, без чого неможна уявити сучасний бізнес і те, що виступає основою його ефективного функціонування.

Від правильного розуміння, осмислення та сприйняття отриманої інформації залежить дія адресаті. Тому ефективними вважаються тільки ті комунікації, за яких отримане повідомлення розшифровано саме так, як того бажає відправник. Разом з тим, це ще не означає, що зміст повідомлення має однакове значення для всіх учасників комунікаційного процесу - відправника, посередників, адресата. [1]. Від достовірності, своєчасності та повноти

отриманої інформації залежить правильність прийняття рішення та реалізації відповідних дій, що призведуть для покращення ситуації.

Отже, роль комунікаційного менеджменту полягає насамперед в інформаційному забезпеченні реалізації всіх видів і форм системи менеджменту, оскільки основним ресурсом управління є інформація, а основною технологією – комунікація. Без неї сам процес управління є просто неможливим.

Існує пряма залежність між добре налагодженим комунікаційним процесом та якістю роботи структурних підрозділів підприємства, окремих виконавців, груп працівників і підприємства загалом. Саме комунікаційний процес забезпечує обмін інформацією з метою вирішення конкретної проблеми. Цілями комунікації виступає забезпечення ефективного обміну інформацією між суб'єктами і об'єктами управління, удосконалення міжособистісних відносин під час обміну інформацією, створення інформаційних каналів для обміну інформацією між окремими працівниками і групами та координації їх завдань і дій, регулювання і раціоналізація інформаційних потоків підприємства тощо. [2].

З усіх сфер суспільства (правової, економічної, соціальної, політичної, гуманітарної та ін.) інформаційно-комунікаційна сфера розвивається найдинамічніше. Бурхливий розвиток Інтернету, мультимедіа, мобільного зв'язку тощо стає потужним каталізатором модернізації насамперед економічної сфери суспільства. Сьогодні вже нікого не здивуєш такими поняттями, як електронний бізнес (e-business), електронна комерція (e-commerce) тощо.

Комунікації підприємства поділяють на дві основні групи – це так звані зовнішні ( між підприємством та її середовищем) і внутрішні ( між рівнями управління і підрозділами) комунікації. Характер зовнішніх комунікацій відповідного господарюючого суб'єкта майже не змінний, принаймні на певний визначений період часу, адже принципи їх побудови (адресати спілкування, засоби та канали комунікацій) є однаковими для організацій як виробничої, так і невиробничої сфери: змінюються лише конкретні постачальники, споживачі,

конкуренти, форми державної статистичної звітності і т. д

Процес ефективної комунікації повинен починатися з своєчасного надання інформації у вигляді зручного для сприйняття повідомлення, продовжуватись відповідними діями в каналах передачі інформації. Завершальним етапом даного процесу виступає підтвердження адресата відносно розуміння отриманої інформації, що здійснюється за допомогою зворотного зв'язку. Приймаючи рішення про передачу інформації слід бути впевненим, що співрозмовник налаштований на її сприйняття, тобто віддає їй перевагу, незважаючи на наявність інших інформаційних джерел [3].

При обміні інформацією головне завдання відправника полягає у тому, щоб сформулювати саме повідомлення й використати такі канали зв'язку, які б надали можливість отримувачу зрозуміти суть повідомлення. Досягти цього буває досить важко, тому, що при обміні інформацією відбуваються певні втрати. Суть повідомлення може бути викривлено, а відтак, повністю чи частково втрачено. В результаті адресат буде виконувати роботу, але не ту, яку бажає від нього відправник. Отже, обмін інформацією між відправником і адресатом повинен відбуватись за певним сценарієм, визначеним алгоритмом дій. Кожна дія то є певний етап комунікаційного процесу, то є складова в якій суть повідомлення може бути викривлена або повністю втрачена. Для того, щоб цього не сталося необхідно застосовувати технологію зворотного зв'язку.

За наявності зворотного зв'язку відправник і одержувач обмінюються комунікаційними ролями. Зворотний зв'язок надає можливість учасникам комунікаційного процесу з'ясувати, як саме адресат зрозумів суть повідомлення. Від розуміння суті повідомлення залежатиме дія адресата, виконувані функції, мета роботи. Менеджер не повинен виходити з того, що все написане або сказане ним буде зрозуміло, як він того бажає.

Досягнення головної мети організації можливе лише при вдало спланованій та ефективно реалізованій системі комунікацій, яка надає можливості результативного обміну інформацією між усіма контрагентами, як

всередині організації так і між організацією та її зовнішнім середовищем. Побудова ефективної системи комунікацій потребує ретельного регулювання та організації всіх інформаційних потоків, належних вхідних ресурсів, технологій та управлінських взаємодій. Добре спланована та ефективно реалізована комунікаційна система виступає таким же ресурсом організації, як фінанси або час і впливає на результативність менеджменту підприємства та рівень його конкурентоспроможності на ринку.

*Список використаних джерел:*

1. Жигалевич, Ж. М. & Обловацька, Н. П. (2018). Сучасні підходи до управління підприємством. Основа маркетингової діяльності підприємства: збірник наук. праць. Львів, № 3, 199-207.

2. Крисько, Ж.Л., Скишляк, О.А. Важливість неформальних комунікацій в управлінні бізнесом. Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал, (32), 131-136. Вилучено із [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32\\_2019\\_ukr/21.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/21.pdf).

3. Виханский, О.С. & Наумов, А.И. (2015). Менеджмент: учебник. Изд. 3-е, Москва:Гордарика.

4. Дудар, Т.Г., Волошин, Р.В. & Дудар, В.Т. (2013). Менеджмент : навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури.

5. Шпак, Н. О. (2011). Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств: монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки.

УДК: 331.108

**УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Мандрика І.О.**

[mandrykaioleksandrivna@gmail.com](mailto:mandrykaioleksandrivna@gmail.com)

Черкаський державний бізнес-коледж

Науковий керівник: канд. екон. наук Гмиря В.П.

Управління продуктивністю праці - це сфера практичної діяльності організації, спрямованої на здійснення змін в системі управління з метою підвищення ефективності праці. Цей вид управлінської діяльності ґрунтується на принципах і підходах до регулювання результатів і витрат праці, а також включає процеси і методи виявлення і усунення чинників, що перешкоджають досягненню необхідної продуктивності.

Будь-яке підприємство характеризується конкретним рівнем продуктивності праці, який має можливість виростати або ж знижуватися під впливом всіляких моментів. Ступінь продуктивності праці орієнтується чисельністю продукції (обсягом роботи або ж послуг), що виготовляє співробітник за одиницю робочого часу (годину, зміну, день, місяць, квартал, рік), або ж чисельністю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання роботи або ж послуг).

Актуальність проблеми управління продуктивністю праці, сенс його дослідження і невирішеність ряду методичних та практичних питань позначили тему даного дослідження. Предметом вивчення управління продуктивністю підприємства з точки зору максимізації підсумків і мінімізації загальних витрат вважається система управління фінансовими та економічними ресурсами на всіх рівнях економіки в процесі виготовлення речових і духовних благ.

Оцінювання персоналу полягає у визначенні того, якою мірою кожен працівник досягає очікуваних результатів у праці й відповідає тим вимогам, які випливають з його виробничих завдань. Оцінювання персоналу є процедурою, яку проводять з метою виявлення міри відповідності особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів праці нормативним вимогам, поставленим цілям.

У результаті оцінювання персоналу отримується інформація про: ефективність роботи працівників; потенційні можливості спеціалістів і перспективи їх росту; причини неефективної роботи окремих спеціалістів; потреби і пріоритети в навчанні та підвищенні кваліфікації; бажання і надії



працівників; шляхи удосконалення організації праці. [1]

Враховуючи першочергову важливість підвищення продуктивності праці для конкурентоспроможності підприємства, керівники і спеціалісти всіх рівнів у перспективних організаціях повинні розробляти і впроваджувати програми управління продуктивністю.

Функціональний зміст процесу управління продуктивністю включає:

а) вимір і оцінку рівня продуктивності на вихідному етапі створення механізму управління її ростом;

б) стратегічне програмно-цільове і оперативне планування заходів, що підвищують продуктивність;

в) постійний і дієвий контроль за впровадженням програм продуктивності і (або) окремих заходів;

г) коригування, у разі необхідності, реалізованих програм, заходів;

д) вимір і оцінку результативності, здійснених заходів і реалізованих програм.

У промисловості продуктивність праці визначається виробленням продукції на одного працюючого в одиницю часу. Для оцінки рівня і динаміки продуктивності праці застосовують різні методи: натуральний, вартісний, трудовий. [2].

Для підвищення продуктивності праці необхідно виконувати наступні дії:

- Скорочення, зведення до мінімуму простою робітників;
- Підвищення кваліфікації робітників при повторенні операцій;
- Зниженню трудомісткості процесів виробництва в результаті застосування технологій й оптимальних режимів роботи машин і механізмів виробництва;

- Зацікавленість у результатах праці у матеріальному та моральному плані як одного робітника, так і колективу в цілому;

- Розширення компетенції управлінців, їх інноваційної активності.

Основні причини низької продуктивності праці породжують фактори-

наслідки, що діють негативно та одночасно. Серед цих причин науковці виділяють такі:

- Зношення та старіння обладнання, інфраструктури, засобів управління, для вітчизняних підприємств властиві низькопродуктивні комплекси основних фондів та постійні ремонти;
- Неефективна організація праці та обслуговування робочих місць;
- Низькоефективний менеджмент, неефективні та непродуктивні бізнес-процеси та ідеї;
- Недостатня інформатизація та автоматизація виробництва, менеджменту, низький рівень застосування високих технологій, в результаті – неефективні методи та засоби виробництва, праці, управління. Підвищення продуктивності праці вважається першочерговим завданням будь-якої економічної системи макrorівня чи мікрорівня, що прагнуть підвищення конкурентоспроможності [3].

Високий рівень розвитку системи управління персоналом не гарантує того, що проблеми ефективності праці в організації не можуть виникнути. Найчастіше такі проблеми є наслідком недостатньо оперативного і адекватного реагування керівників на відхилення у виконанні роботи окремими співробітниками, самі працівники не зацікавлені в поліпшенні показників своєї діяльності, а в області відповідальності кадрової служби не включається ефективність праці персоналу.

Управління продуктивністю праці має стати цільовою сферою діяльності в системі управління персоналом, що забезпечує підвищення індивідуальної та колективної продуктивності для досягнення економічних цілей і результатів підприємства. [2].

*Список використаних джерел:*

1. Семикіна В.М. (2015). Науково-методичні засади управління продуктивністю праці. Видавництво ЧДІЕУ : Збірник Чернігів, 2015. № 2 (6). – С. 160-167. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua>.

2. Муха Р.С. (2015) Продуктивність праці на підприємствах та основні напрямки її підвищення. Видавництво ТНТУ, 2015. Збірник Галицький вісник. Том 48, №1. С.82-92. URL: [irbis-nbuv.gov.ua](http://irbis-nbuv.gov.ua).

3. Кучинський В.А. (2017). Сучасні підходи до ефективного управління поведінкою персоналу для підвищення продуктивності праці. Видавництво НТУ «ХПІ».М Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : Харків : НТУ "ХПІ", 2017. № 46. С. 166-169. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua>

УДК: 334:716

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

*Желінська Д.А.*

*ashadashas@gmail.com*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник: канд. економ. наук, доцент Шевчук Н.В.*

Сучасні умови господарювання вітчизняних підприємств характеризуються рядом невирішених проблем. Зокрема, до них відносяться: політико-економічна нестабільність, девальвація національної валюти, анексія Криму, ведення військових дій на сході України, високий рівень корупції, а також поширення пандемії коронавірусу. В сукупності ці проблеми створюють загрозливе середовище для суб'єктів усіх галузей народного господарства. Щоб ефективно функціонувати вони повинні змінювати традиційні підходи щодо ведення бізнесу, шукати шляхи підвищення своєї ефективності.

У науковій літературі представлено різноманітні варіанти шляхів підвищення ефективності функціонування своєї діяльності в сучасних умовах. Водночас ми вважаємо, що на сьогодні єдино правильним варіантом є перехід на повноцінний шлях інноваційного розвитку. Під ним розуміється активне

впровадження інновацій, ресурсозберігаючих технологій, розробка більш конкурентоспроможних продуктів, застосування нестандартних маркетингових підходів тощо.

Зважаючи на те, що більшість вітчизняних підприємств, особливо промислових та машинобудівних, мають застаріле матеріально-технічне обладнання, яке не може працювати на всю потужність і є енерговитратним, для них на перше місце виходить впровадження ресурсозберігаючих технологій. Метою цього є забезпечення раціонального використання ресурсів, усунення непродуктивних витрат, підвищення продуктивності обладнання та зменшення його вимушених простоїв [1].

Загалом інновації сьогодні є головним драйвером розвитку будь-якого підприємства. Їх вміле впровадження дозволяє підприємствам переходити на якісно новий рівень свого функціонування, отримувати надприбутки, завойовувати прихильність все більшої кількості споживачів, поліпшувати бізнес-процеси тощо. Усе це дозволяє їм більш успішно переживати складні умови господарювання та бути готовими до будь-яких потрясінь в зовнішньому середовищі.

Вищому менеджменту вітчизняних підприємств слід пам'ятати, що успішність їх функціонування залежить від їх ефективних рішень. За вмілого керівництва можна протистояти будь-яким кризовим ситуаціям зовнішнього середовища. Саме цим пояснюється те, що за однакових умов одні підприємства є над успішними, а інші змушені покидати ринок, тим самим ліквідуватися. Сьогодні у питанні підвищення продуктивності на першому місці стоїть активне впровадження інноваційних технологій, а у питанні завоювання прихильності споживачів – креативні маркетингові ходи, нові продукти більш якісні та конкурентоспроможні. Все це відноситься до інновацій. Тому єдиною альтернативою для вітчизняних суб'єктів господарювання є заохочення впровадження інновацій.

І.С. Процик та І.В. Криван до основних переваг впровадження інновацій на

підприємствах відносять [2]:

- підвищення якості продукції;
- підвищення попиту на інноваційну продукцію в споживачів;
- зниження собівартості продукції ;
- зміцнення позицій на ринку;
- збільшення обсягів реалізації;
- удосконалення управлінського процесу;
- удосконалення організування трудового процесу працівників;
- удосконалення технологічного циклу та скорочення його тривалості;
- зростання інвестиційної привабливості підприємства тощо.

Інновації стали невід’ємним елементом сучасної економіки без яких жодне підприємство не зможе втримати конкурентоздатність, захопити ринок, запропонувати покупцю нову якісну продукцію. Інновації впроваджуються у всіх галузях та напрямках. При формуванні політики підприємства необхідно належну увагу приділяти інноваційному розвитку, що в подальшому буде запорукою успіху і добробуту.

Таким чином, сучасні вітчизняні суб’єкти господарювання функціонують у досить складних політико-економічних умовах, що змушує їх постійно шукати шляхи підвищення ефективності свого функціонування. Основою підвищення ефективності їх бізнесу є широке впровадження різних інновацій: маркетингових, продуктових, процесових, технологічних тощо. За правильного підходу інновації дозволяють підприємствам знизити рівень витрат, збільшити обсяги виробництва та реалізації, що позитивно відображається на фінансових результатах їх діяльності та поліпшенню фінансового стану.

*Список використаних джерел:*

1. Кулиняк І. Я., Демків І. М. Проблеми впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах та напрямки їх вирішення. *Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок.* 2012.

№ 2. С. 161-162.

2. Процик І. С., Криван І. В. Інновації на підприємствах: сутність та переваги. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури = The problems of innovation infrastructure's formation and development : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 19–21 травня 2011 р.), конференцію присвячено 45-й річниці започаткування діяльності Інституту економіки та менеджменту; 40-й річниці кафедри економіки права та інвестицій / Національний університет "Львівська політехніка" [та ін.]. 2011. С. 350–351.*

УДК: 339.923

## **МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКУ**

**Хмиз О.М.**

[sashakhmyzlove@gmail.com](mailto:sashakhmyzlove@gmail.com)

*Хмельницький національний університет*

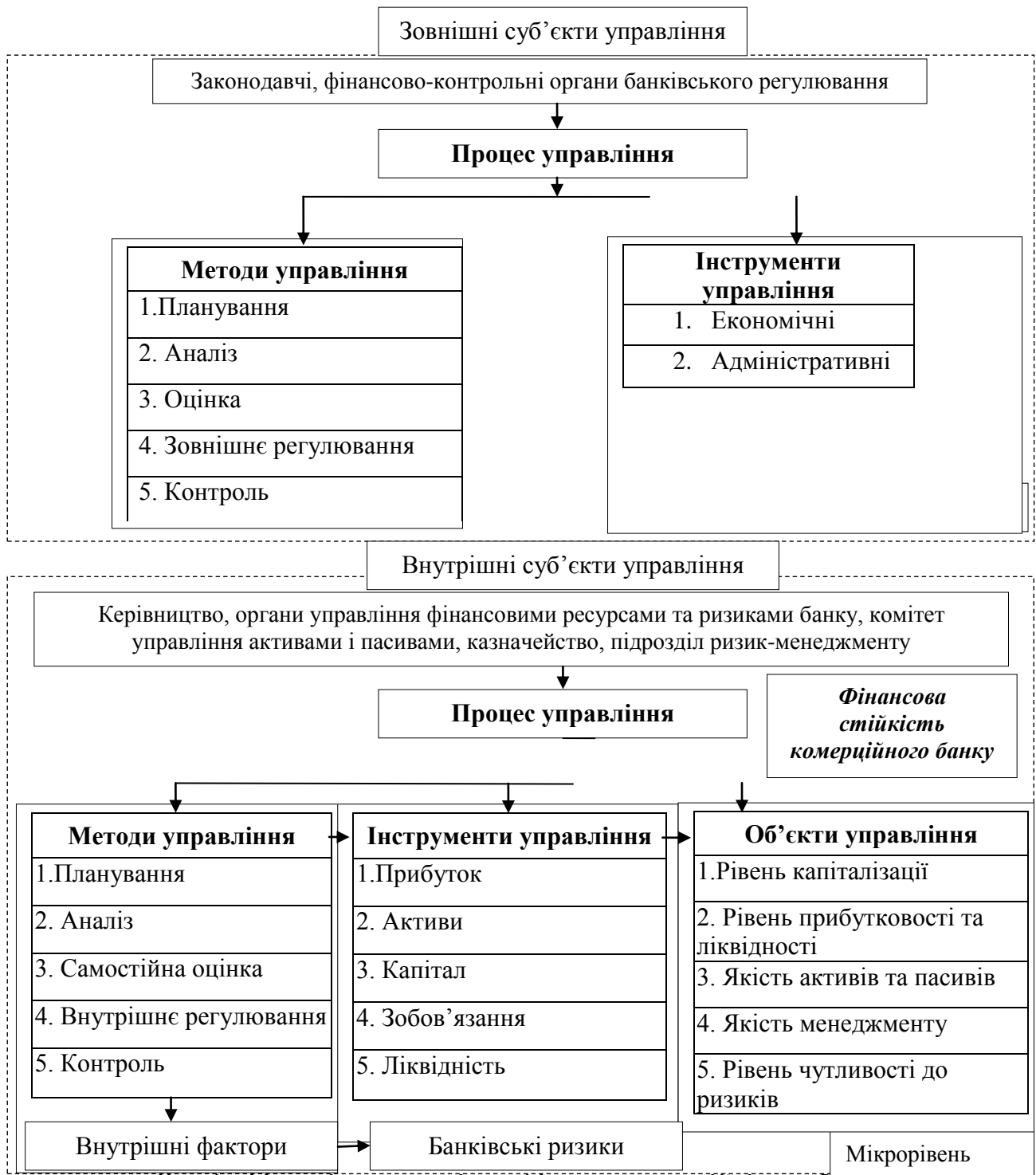
*Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Ларіонова К.Л.*

Комерційні банки є основою банківської системи, які через акумуляцію і перерозподіл фінансових потоків впливають на фінансову, інвестиційну, виробничу та інші сфери економіки. На сучасному етапі розвитку банківської системи України, в умовах затяжного кризового періоду, банкам важливо забезпечувати свою фінансову стійкість, щоб протистояти усім викликам та загрозам зовнішнього економічного середовища.

Від стану фінансової стійкості банків значною мірою залежить спроможність банківської системи здійснювати свою діяльність, забезпечувати макроекономічний розвиток країни, тому важливим завданням кожного банку є забезпечення своєї фінансової стійкості та ефективності шляхом формування дієвого організаційно-економічного механізму управління фінансовою стійкістю.

## Секція 2. Соціально-економічні проблеми розвитку вітчизняних підприємств

Управління фінансовою стійкістю банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості. Зокрема, це може бути впорядковано та відображено у сформованому цілісному механізмі який включає в себе відповідні блоки та елементи (рисунок 1) [1].



*Рис.1 – Механізм управління фінансовою стійкістю банку*

Кожний блок даного механізму складається з певних елементів, які, в свою чергу, йому підпорядковані та визначають зміст того чи іншого блоку. Першим блоком механізму визначено суб'єктів управління, які поділяються на внутрішні та зовнішні. Складовими елементами даного блоку є наступні: по-перше, на мікроекономічному рівні, тобто рівні окремого комерційного банку (суб'єкти внутрішнього управління) – члени Правління банку і Ради директорів, особи, які обіймають керівні посади, команда менеджерів, які мають безпосереднє відношення до процесу управління фінансовими ресурсами та ризиками банку; по-друге, на макроекономічному рівні (суб'єкти зовнішнього управління) головним суб'єктом управління виступає центральний банк, зокрема Національний банк України, що виконує функції регулювання і нагляду за діяльністю банків.

Другий блок механізму охоплює безпосередньо об'єкти управління, а саме показники які характеризують фінансову стійкість банку, тобто рівень капіталізації, рівень прибутковості та ліквідності, якість активів та пасивів банку, якість менеджменту, рівень чутливості до зовнішніх та внутрішніх ризиків. Важливим показником виступає рівень капіталізації, який показує достатність власного капіталу банку тобто його економічну самостійність, платоспроможність та захищеність, не менш важливим показником є якість активів та пасивів, адже якість активів обернено пропорційна до частки безнадійних та неповернутих коштів за кредитними операціями, тому саме рівень якості активів відображає ступінь ризику закладеного в активах.

Рівень прибутковості – одна з важливих характеристик фінансової стійкості комерційного банку. Зростання прибутку сприяє поповненню резервних фондів з метою покриття збитків від проведення кредитних операцій, позитивно позначається на можливості підвищувати рівень дивідендних виплат акціонерам. Окрім того, у випадку підвищення прибутковості зростає курс акцій банку, він має здатність до здійснення додаткової емісії цінних паперів, що дає змогу поповнювати капітал, тим самим підвищуючи рівень стійкості фінансового



стану банку.

У третьому блоці представлено процеси управління фінансовою стійкістю, які мають свої специфічні особливості відповідно до рівня їх здійснення. Методи процесу управління поділені на: планування, аналіз, оцінка, зовнішнє або внутрішнє регулювання і контроль [2].

Метод планування вбачає у собі необхідність постановки мети, стратегічних цілей та шляхів досягнення кінцевого результату – забезпечення фінансової стійкості банку.

Аналіз дає змогу виявити причинно-наслідкові зв'язки різних аспектів діяльності банку. Саме за допомогою аналізу можна швидко розрахувати, як змінюються фінансові показники, що визначають рівень фінансової стійкості та відповідно до цього прийняти обґрунтоване управлінське рішення, спрямоване на її забезпечення.

Метод оцінки та регулювання фінансової стійкості базується на застосуванні комплексу методів та прийомів для визначення поточного стану та перспектив розвитку досягнення фінансової стійкості. А метод контролю передбачає проведення перевірки відповідних результатів шляхом порівняння планових показників з фактичними.

Отже, сформований нами механізм управління фінансовою стійкістю банку завдяки дотриманню балансу між його складовими компонентами та узгодженні управлінських рішень забезпечить досягнення стратегічних і тактичних фінансових цілей банку, сприятиме підвищенню рівня прибутковості, зниженню ризиків, контролю та підтриманню ліквідності й платоспроможності на достатньому рівні, що в кінцевому підсумку, безумовно, позитивно вплине на забезпечення фінансової стійкості банківської установи.

*Список використаних джерел:*

1. Вовк В. Я., Дмитрик Ю.В. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи : наук. вісн., 2-ге вид., Сімферополь – 2011. С. 41–44.

2. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / відп. ред. Р. В. Михайлюк. Тернопіль: ТНЕУ, 2009. С. 316.

УДК: 339.923

## **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

*Красноружева К.С.*

*[kkrasnoruzheva@gmail.com](mailto:kkrasnoruzheva@gmail.com)*

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник: к. соц. н., доцент  
кафедри соціології Київського національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана Терещенко Н.В.*

Розвиток бізнес-процесів в Україні тісно пов'язаний з активізацією запровадження нової політики, а саме застосування її у сфері соціальної відповідальності. Розвиток бізнесу в Україні є невід'ємною складовою соціальної відповідальності, тому що сам бізнес не може існувати ізольовано від суспільства, адже і є частиною соціуму. Соціальна відповідальність повинна бути включена у стратегію управління бізнесом, так як це забезпечить ефективне процвітання бізнесу з системним характером. Питання соціальної відповідальності як складової стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України є предметом дослідження багатьох провідних вчених, зокрема Колота А.М., Зеленко О.О., Саприкіної М.А., Затеїщикової О.О. та інших.

Поняття «соціально відповідальний бізнес» означає, що суб'єкти господарської діяльності добровільно несуть відповідальність за свої рішення та дії, вплив на оточуюче суспільство, що має на меті розвиток добробуту населення. Іншими словами ідея соціально відповідального бізнесу може бути представлена, як система відносин у суспільстві із власниками частки відсотка (акціонерами), кооперацію з державою для покращення соціально відповідального бізнесу [1]. Соціальна відповідальність бізнесу ґрунтується на

багатьох принципах, а саме: законність, заборона порушувати права людини, ділова етика, прозорість та підзвітність, зменшення забруднення довкілля. [2, 7] Соціальна відповідальність дає змогу поліпшити фінансові показники та репутацію вітчизняних фірм, скоротити мінливість кадрів та підвищити мотивацію робітників на досягнення результатів бізнесу [1].

За результатами дослідження вчені поділили соціальну відповідальність на три рівня. Перший рівень передбачає собою, що бізнес сплачує податки в повному обсязі, а з цих коштів, які надходять до держави, й формуються певні соціальні програми, які допомагають бізнесу існувати. За другим рівнем підприємство повинно сплачувати своїм працівникам конкурентну заробітну плату, яка дозволила б людині вільно існувати та задовольняти свої соціальні потреби. На третьому рівні саме підприємство повинно займатися добродійністю. Це пояснюється тим, що добродійні соціальні програми допоможуть вийти на нові ринки, залучити нових інвесторів у бізнес та показати, що підприємство активно співпрацює із суспільством [1]. Для українських підприємств додержання соціальної відповідальності у бізнесі проявляється насамперед у повній сплаті податків та участі в добродійних програмах. За результатами дослідження найбільш залученими у сферу соціально відповідального бізнесу є будівельні та юридичні компанії, готельно-ресторанна справа.

За останні роки Україна особливо впроваджує політику соціальної відповідальності у бізнес. Проте даний розвиток потребує активної участі держави, яка визначить, що даний вид політики повинен бути пріоритетним для нашої країни. В 2020 році вийшло розпорядження «Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року». Дана Концепція була створена, щоб подолати певні проблеми, такі як: низька міра включення українського бізнесу в ефективне здійснення соціальних структур, запровадження та вдосконалення нової якісної політики в нашій країні, яка б

покращила розвиток соціально відповідального бізнесу, подолання низького ступеня корпоративної культури та підвищення усвідомленості у суспільстві стосовно бізнесу [3]. Потрібно заохочувати проводити відкриту політику щодо надання інформації, оприлюднення рапортів щодо виконання стратегії розвитку. Більш того держава повинна заохочувати підприємства оприлюднювати інформацію про ріст бізнесу на основі міжнародного досвіду, що торкнеться, як працівників вітчизняних підприємств, так і самих роботодавців [3]. Запровадження нової політики, яка буде покращувати сферу соціальної відповідальності у бізнесі, позитивно впливатиме на якість життя громадян, підвищить захист прав споживачів, позитивно вплине на навколишнє середовище.

Для відтворення соціальної відповідальності у бізнесі повинно бути створено нові робочі місця; належні умови праці, які є безпечними; впровадження однакових можливостей для робітників у працевлаштуванні, без привілеїв за ознакою раси, статі, кольору шкіри, майнового стану; зменшення корупції в країні; запровадження іноземного досвіду соціально направлено бізнесу з доброчесної поведінки. Отже, в Україні потрібно активно впроваджувати соціально відповідальний бізнес, який допоміг би нашій країні вийти на новий рівень. Це покращить репутацію підприємству, допоможе здобути перевагу над конкурентами. На сьогоднішній день це питання повинно активно вивчатися, так як для нашої країни характерним є низький рівень усвідомлення значення соціально відповідального бізнесу та активне впровадження його в дану сферу. Для продовження досліджень потрібно реалізувати стратегії соціально відповідального бізнесу.

#### Список використаних джерел:

1. Комарова К. В. Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України / К. В. Комарова, Н. В. Ковальчук //

Інноваційна економіка. - 2016. - № 5-6. - С. 25-30. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2016\\_5-6\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2016_5-6_6)

2. Даценко А.О. Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України. Сучасні тенденції розвитку економіки та держави: матеріали V всеукраїнської студентської науково-практичної конференції. 28-29 квітня 2020 р. Черкаси: ЧДТУ, 2020. – С. 7-9

3. Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 № 66-р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/66-2020-%D1%80> (дата звернення: 20.03.2021)

УДК 338

## **ВПЛИВ СКЛАДОВИХ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГІВ ЗБУТУ АГРОПІДПРИЄМСТВ**

*Гольберг Ю.А., Крикун В.І.*  
[elenadudnik88@khntusg.info](mailto:elenadudnik88@khntusg.info)

*Харківський національний технічний університет  
сільського господарства імені Петра Василенка  
Керівник – к.е.н., доцент Дудник Олена Василівна*

Україна володіє потужним аграрним потенціалом, який є основою розвитку стратегічної галузі національної економіки. Раціональне використання цього потенціалу дасть змогу не тільки повністю забезпечити продовольчу безпеку нашої країни, але й перетворити Україну в одного з найважливіших гравців на світовому аграрному ринку. Ринки аграрної продукції є найважливішими внутрішніми ринками держави, адже від їх ефективного функціонування залежить вирішення проблем забезпечення продовольчої безпеки держави та, відповідно, її економічної безпеки. В агропромисловому комплексі формується

основна частина продовольчих ресурсів та майже три чверті роздрібного товарообігу, що має визначальний вплив на гарантування продовольчої безпеки держави, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринку, поліпшення матеріального добробуту населення.

Сучасний стан аграрного ринку не сприяє побудові гармонійних відносин між виробником, посередником, споживачем та державою. Вирішення цієї проблеми можливе лише за умов створення та ефективного функціонування достатньої кількості аграрних бірж, оптових ринків, аграрних палат, агроторгових домів, магазинів, аукціонних торгів племінною та продуктивною худобою, системи цінового моніторингу, торгово-кредитних компаній та інших елементів інфраструктури аграрного ринку [3].

Найбільший обсяг робіт з формування та забезпечення обігу товарів та послуг, здійснення актів купівлі-продажу виконують суб'єкти організаційної складової. Їхня діяльність сприяє формуванню системи комерційних зв'язків, досягненню ринкової рівноваги між попитом і пропозицією, скороченню витрат обігу й раціональному використанню ресурсів.

Матеріальна складова відіграє важливу роль і в діяльності самих суб'єктів інфраструктури товарного ринку, і в забезпеченні руху товарів у процесі обігу. Транспорт здійснює фізичне переміщення товарів у матеріально-речовій формі. Складське господарство забезпечує умови для належного оброблення товарів та їх збереження, таропакувальна система сприяє збереженню якості й підвищенню конкурентоспроможності товарів. З одного боку, експерти зазначають що в Україні немає проблеми з нехваткою місць для зберігання продукції і ситуація дещо краща з зерносховищами ніж з овочесховищами, але проблема криється в іншому, а саме у відсутності сучасного обладнання в сховищах, що спричинює зниження якості переробки та зберігання і підвищенні витрати на даний технологічний процес. За інформацією Української зернової асоціації, на даний час, можливо забезпечити збереження 60-65 млн.т. зернових та додатково можна зберігати близько 4 млн.т. в морських портах.

Відомо що міністерством ведуться роботи по врегулюванню як внутрішніх проблем, що стосуються забезпечення складськими потужностями (у 2018 р.в Україні було 1150 елеваторів різного класу, призначених для зберігання та первинної обробки понад 36 млн т зерна й насіння олійних культур і лише 898 елеваторів (78,1% від загальної потужності) були підключені до Основного реєстру і мали право видавати складські документи на зерно [2]) так і зовнішньополітичну роботу щодо налагодження комфортних умов діяльності з іншими країнами, в тому числі і підписання угод про зону вільної торгівлі. Такі угоди сприяють покращенню торговельно-економічного співробітництва між країнами.

Інформаційні структури сприяють прискоренню товарного обігу, надаючи суб'єктам товарного ринку повну достовірну інформацію про його стан, обсяги й структуру попиту та пропозиції. Вони створюють умови для добросовісної конкуренції та ефективного перебігу ринкових процесів.

Наразі, спостерігається прямий зв'язок між розміром аграрних підприємств та ступенем застосування в них прогресивних комп'ютерних технологій. Так, агрохолдинги і великі підприємства в основному застосовують електронний документообіг, що заощаджує час і працю на збір та обробку інформації підвищує загальну ефективність діяльності. Малі й середні підприємства, фермерські та особисті селянські господарства переважно не використовують сучасні методи збуту, більшою мірою покладаючись на «перевірені часом» традиційні засоби. Зарубіжний досвід свідчить, що забезпечити справжню конкурентоспроможність аграрного сектора економіки в сучасних умовах неможливо без розвинутої телекомунікаційної інфраструктури. Саме тому сільськогосподарський маркетинг в країнах з розвинутою ринковою економікою активно використовує не тільки комп'ютери, але і сучасні телекомунікаційні засоби [1].

Суб'єкти кредитно-розрахункової складової забезпечують ефективне функціонування товарного ринку завдяки своєчасному й безперебійному

здійсненню фінансово-розрахункових операцій і пошуку та залученню інвестиційних ресурсів. Це дає змогу суб'єктам інфраструктури реалізовувати інноваційну політику, впроваджувати у свою діяльність досягнення науково-технічного прогресу. Однак багато науковців вважають недоцільним виділення кредитно-розрахункової складової інфраструктури товарного ринку, а саме: фінансово-кредитні установи і страхові компанії. Діяльність таких організацій дійсно забезпечує проведення розрахункових операцій між учасниками товарного ринку, але сама не забезпечує здійснення ринком своїх функцій. Дані організації і установи є учасниками фінансового і страхового ринків відповідно.

Кадрова складова відіграє вагомую роль у процесі формування й реалізації трудової політики на товарному ринку. Високопрофесійні кадри здатні не лише визначати його проблеми, а й успішно розв'язувати їх. Специфіка товарного ринку вимагає від працівників інфраструктури не тільки комерційного хисту, а й глибокого знання товарів, уміння налагоджувати ділові взаємини між суб'єктами ринку, підтримувати їх та розвивати.

Отже, управління збутовою діяльністю аграрних підприємств має базуватися на комплексному підході з поєднанням вивчення зовнішнього середовища та застосування адаптаційних підходів до поточних умов інфраструктурного забезпечення та активної управлінської політики з посилення сильних сторін підприємства. Варто уважно стежити за тенденціями світового споживання. Зокрема, попит на сільськогосподарську продукцію, в тому числі енергетичні культури, різні бобові, органічні продукти. З правильним підходом до технології та маркетингу є всі шанси отримати більше доходу на 1га посіву. І одночасно покращуючи екологію та підтримувати родючий шар ґрунту. Українським компаніям потрібно навчитися рекламувати та показувати себе інвесторам. Для цього їм потрібні фінансові звіти, затверджені міжнародними аудиторами, прозора структура власності та чіткі плани розвитку щонайменше протягом п'яти років, щоб викликати інтерес інвесторів.



*Список використаних джерел*

1. Дудник О.В. Механізм формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств / О.В.Дудник. О.В.Смігунова // Innovation management in marketing: modern trends and strategic imperatives: Proceedings of the Conference , April 12-13th, 2018, : [тези доп.]. – Poznan, Poland, Mieszko I School of Education and Administration, 2018. – С.16-19

2. Звіт про виконання Плану завдань і заходів з реалізації Експортної стратегії України URL:<https://www.me.gov.ua/Documents/>

3. Красноручський О.О. Системи управління збутовою діяльністю аграрних підприємств: стратегія, механізми, інструментарій [монографія] / О.О. Красноручський. — Херсон: Грінь Д.С, 2012. —348 с.

УДК 339.5

**СТАН ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО  
РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Войтехович І. Д., Дяківнич К. А.*  
[dakivnickata@gmail.com](mailto:dakivnickata@gmail.com)

*Харківський національний технічний університет сільського  
господарства імені Петра Василенка  
Керівник – д.е.н., професор Гацько Анатолій Федорович*

Аграрна галузь є однією бюджетоутворюючих сфер економіки, а тому має пріоритетне значення в державній політиці. З 2018 року Кабінет Міністрів України посилив увагу на європейський вектор розвитку національної економіки і аграрний сектор – не виняток, тож було запроваджено низку рішень щодо здійснення якісних змін у аграрному секторі, в тому числі направлених на активізацію інноваційної активності сільськогосподарських підприємств України з метою підвищення їх конкурентних позицій на основі високої якості продукції та можливості цінової як на внутрішньому так і на зовнішньому

ринках.

Наразі переважна більшість вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції втрачають свої конкурентні позиції. На нашу думку, це спричинене тим, що більшість сільськогосподарських підприємств функціонує на екстенсивній основі, та є наявність відставання від впровадження можливостей зовнішнього середовища в плані використання досягнень науково-технічного прогресу, зміни в кліматі вимагають перегляду агротехнологій та вимагають нагального оновлення машино-тракторного парку. Впровадження інноваційних технологій здебільшого відбувається в агрохолдингах, але і в них є певні труднощі, що пов'язані з розгалуженою системою управління та великою кількістю структурних підрозділів [1, 2, 6].

Таблиця 1

Напрямки реалізації інвестиційних проектів в агропромисловому комплексі  
(будівництво/реконструкція)

Напрямок інвестпроектів	од.	у % до загального обсягу
розвиток птахівництва	28	6,3
розвиток свинарства	46	10,4
виращування ВРХ	96	21,6
елеватори	36	8,1
обробка, зберігання зернових і технічних культур	56	12,6
харчова та переробна промисловість	41	9,2
багаторічні насадження	26	5,9
овоче- та фруктосховища	28	6,3
забійні пункти	12	2,7
альтернативна енергетика	9	2,0
зрошення	19	4,3
інші	47	10,6
<b>Всього</b>	<b>444</b>	<b>100,0</b>

За статистичною інформацією найбільше інвестиційних проектів в агропромисловому комплексі за попередній період було спрямовано на виращування ВРХ та розвиток свинарства, що становить відповідно 21,6% та 10,4%.

З метою державної підтримки функціонування аграрних підприємств на державному рівні в Україні затверджений механізм стимулювання розвитку даного сектору національної економіки, що втілений в аграрній політиці та знаходить своє відображення в формах та мірі впливу держави в ринкові процеси аграрного та суміжних ринків. При цьому основними напрями державної регулюючої політики є: регулювання попиту і пропозиції; створення територіальної соціальної інфраструктури, сертифікація сільськогосподарської продукції, стимулювання наукових розробок, дотації на розвиток технологічного покращення агропроцесів, підтримка сільського населення тощо. Даний розвиток охоплює заходи від сприяння отримання вищої освіти сільською молоддю, підвищення компетентності діючих співробітників сільськогосподарських підприємств до формування та провадження єдиного бренду української продукції на світовому ринку.

Пільги для вступників знайшли своє відображення у так званому сільському коефіцієнті. В 2019 році він надавав можливість скористатися підвищуючим коефіцієнтом для абітурієнтів, які закінчили школу на території села та зареєстровані в селі. При цьому конкурсний бал вступників множився на коефіцієнт 1,02, а для деяких спеціальностей галузей технології, механічна інженерія, електрична інженерія, автоматизація та приладобудування, хімічна та біоінженерія та інші - на 1,05. Варто зазначити, що економічні спеціальності, до останнього переліку не входять. Але, як показують результати вступної компанії, навіть додаткових 2 % не стали вагомим фактором в зарахуванні абітурієнтів із села на бюджетну форму навчання, що пов'язано з низьким середнім рівнем атестату та рівнем складеного ЗНО, тож залишається гострою проблема підготовки кваліфікованих кадрів для роботи в аграрній сфері, в тому числі й економічно освіченої молоді, здатної забезпечувати просування продукції сільськогосподарської продукції як на вітчизняному так і на міжнародному ринку в тому числі, і за допомогою електронної комерції.

Для вирішення зазначеної проблеми в Україні функціонують курси, тренінги, освітні платформи за підтримки як державних структур так і приватних структур, наприклад Всеукраїнський мережевий бізнес-інкубатор для диверсифікації сільськогосподарського виробництва і розвитку кооперації у сільській місцевості створюється, Українська асоціація молодих фермерів, центри сприяння агропромислового розвитку при регіональних адміністраціях, проводять консультації аграрні ЗВО тощо.

Окрім цього здійснюється фінансова підтримка за допомогою державних дотацій. Перелік діючих державних програм для сільськогосподарських товаровиробників в 2020 році:

- Державна підтримка тваринництва (Дотація за наявні бджолосім'ї, Відшкодування вартості закуплених племінних тварин, бджіл, сперми та ембріонів, Відшкодування вартості тваринницьких об'єктів, Компенсація вартості об'єктів, профінансованих за рахунок банківських кредитів)

- Урядова програма здешевлення сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (Часткова компенсація за придбані техніку та обладнання, вартість яких зазначена в актах приймання-передачі та інших документах, що підтверджують оплату через уповноважений банк у розмірі 25 відсотків вартості, Урядова програма підтримки суб'єктів господарювання АПК шляхом здешевлення кредитів)

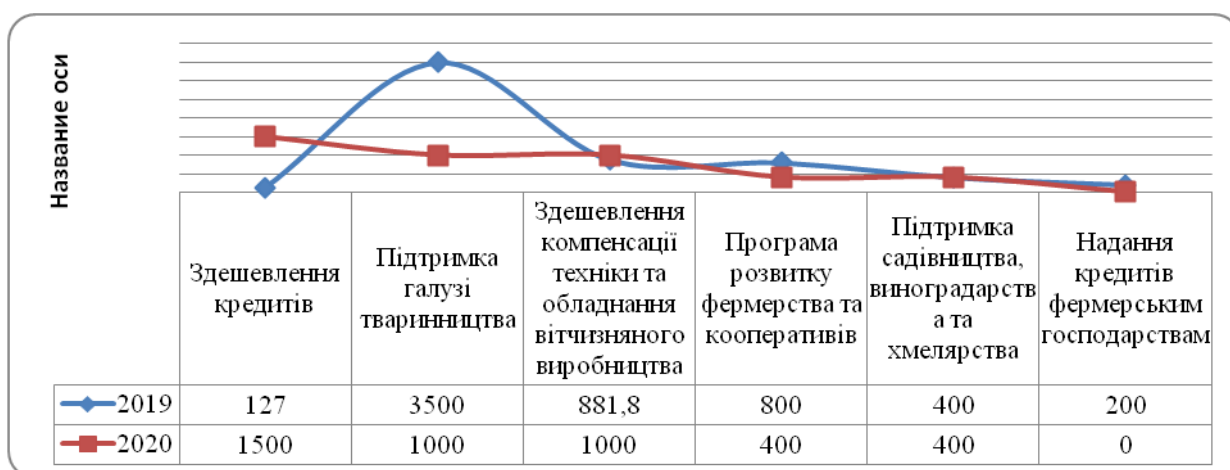
- Підтримка розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства визначено (Часткове відшкодування вартості саджанців та інших напрямів використання; відшкодування вартості побудованих та прийнятих в експлуатацію об'єктів із зберігання та переробки плодово-ягідної продукції, винограду та хмелю)

- Урядова програма підтримки розвитку фермерських господарств 2020 (бюджетна дотація за утримання корів, доплата на користь застрахованих осіб - членів/голови СФГ без набуття статусу юридичної особи ЄСВ, часткова компенсація витрат, пов'язаних з наданими сільськогосподарськими дорадчими

## Секція 2. Соціально-економічні проблеми розвитку вітчизняних підприємств

послугами, бюджетна субсидія на одиницю оброблюваних угідь (1 гектар) – новоствореним фермерським господарствам, фінансова підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на конкурсних засадах, часткова компенсація витрат, пов'язаних із сертифікацією органічного виробництва).

Варто зазначити, що загалом в цьому році виділено понад 4,2 млрд.грн державного фінансування, що на 27% менше ніж в минулому році (рис 1).



*Рис. 1 Порівняння розподілу державного фінансування за програмами підтримки сільського господарства у 2020 році*

*Джерело: сформовано на основі [3]*

Лева частина коштів, а саме 38 % спрямовані за програмою здешевлення кредитів, тоді як в минулому році 59%, а саме 3,5 млрд грн. на розвиток галузі тваринництва.

Тож, держава відіграє важливу роль в стимулюванні інноваційного розвитку аграрних підприємств і для подальшого розвитку зазначеної галузі потрібно вдосконалювати механізми державного впливу на основі обґрунтованого цільового підходу.

### *Список використаних джерел*

1. Kalinichenko, S., Dudnyk, E., Zaika, S., Gridin, A. (2016): The essential characteristics of innovative agricultural technologies. American Journal of Agricultural Economics Oxford University Press No. 1, Vol.99, p. 1280-1286

2. Впровадження інвестиційних проектів URL:  
<https://agro.me.gov.ua/ua/investoram/monitoring-stanu-apk/investiciyi/vprovadzheniya-investicijnih-proektiv>
3. Держпідтримка аграріїв 2020. Кредити, тваринництво, фермерство, техніка, садівництво URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/694-derjpidtrimka-agrariyiv-2020-krediti-tvarinnitstvo-fermerstvo-tehnika-sadivnitstv>
4. Інновації та АПК: чому за таким союзом майбутнє URL:  
<https://mind.ua/publications/20202576-innovaciyi-ta-apk-chomu-za-takim-soyuzom-majbutne>
5. Інформаційно-аналітичної газети «Агробізнес Сьогодні» URL: <http://agro-business.com.ua>
6. Лупенко Ю. О. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності України на світових ринках сільськогосподарської продукції / Ю. О. Лупенко, Н. І. Патица // АГРОСВІТ No 11, 2019 URL:  
[http://www.agrosvit.info/pdf/11\\_2019/4.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/11_2019/4.pdf)

УДК: 316.46

## **LEADERSHIP IN THE MANAGEMENT OF HEALTH CARE ORGANIZATIONS**

*Unakalamba Lilian Onyinyechi*  
*innanesk10@gmail.com*  
*Educational and Research Institute “Karazin Business School”*  
*(V. N. Karazin Kharkiv national university)*  
*Supervisor: Inna Neskorodieva, PhD (Economics)*

According to the World Health Organization (WHO); Health is a state of complete physical, mental and social well-being and not merely the absence of disease or infirmity [1]. The aim of good leadership in management is to implement the drive for sustainable health care services and provide services to the community (private and

public environment) in an appropriate, efficient, equitable, and sustainable manner. This can only be achieved if key resources for service provision, including human resources, finances, hardware, and process aspects of care delivery are brought together at the point of service delivery and are carefully synchronized. Critical management considerations for assessment and planning, managing the care process, human resources, interacting with the community, and managing information are covered in the Planning, Human Resources, Integration, and Monitoring [2].

Leadership is not necessarily linked to authority. It is about mobilizing people to tackle the toughest problems and to do their best work. Leadership is embedded in every one of us, but the key is to unlock our personal passion which will give us the courage to do things that appear difficult, uncertain or even unpopular. Leadership is the ability to persuade others to seek defined objectives enthusiastically. It is the human factor which binds a group together and motivates it towards goals [3].

Leadership refers to the ability to influence, modify and exercise control over the behavior and actions of others in a group. It is the ability of an individual or a group of individuals to influence and guide members of an organization. Leadership involves establishing a clear vision, sharing the vision so others will follow willingly and providing the knowledge, information and methods to realize the vision. Simply, leadership is the ability of an individual or organization to lead or guide other individuals or organizations [4]. Leadership is the willingness to take ownership of the organization combined with an intrinsic urge to do what is best for the organization.

The essence of leadership which can also be described as the importance of leadership especially in healthcare organization includes.

1. Influencing the behavior of people. A leader impresses his subordinates with his leadership ability. He brings them under his control in such a way that they put in their best efforts to achieve the goals of the organization. Good leaders usually get good results through their followers [3].

2. Helps employees in fulfilling their needs. A leader establishes personal relationship with his subordinates and tries to meet their requirements. People follow a

leader because he provides them security and the opportunities to earn wealth, gives them the right to work and tries to understand their feelings. Employees willingly accept him because he takes care of their needs. Consequently, they work with complete dedication and enthusiasm [4].

3. Introducing required changes. The business environment is changing at a quick pace, so in order to face the changing environment, many alterations have to be introduced in the organization. Since the people already happen to be under the influence of the leader, he can easily make them agree to implement these changes. In this way, the possible resistance to the change is eliminated with the strength of leadership ability [2].

4. Solving conflicts effectively. A leader can effectively solve every type of conflict be it employee vs. employee or employees' vs. employer, under the weight of his influence. A leader allows his followers the liberty to express their views. That is the reason that he easily understands the reality of the conflict, in this way, by understanding the nature of the conflict he tries to provide timely solution and minimizes the possibility of adverse results.

5. Training and Development of Subordinates. A leader helps in the training and development of the employees. He makes them aware of the modern techniques of work. In addition, the training also makes it possible for them to be good leaders in future [4].

6. Setting a clear vision. This means Influencing employees to understand and accept the future state of the organization. A good leader will influence his followers to perform their duties by explaining the vision and the importance of their role in the outcome [5].

7. Motivating and guiding employees. This involves finding out the needs of the employees and fulfilling them. It is important to define the employees' role in the work process and provide them with the tools needed. A good leader will explain the task and be available to assist them if they run into a problem [5].



8. Building morale. This involves pulling everyone together towards a specific goal. A good leader will let the employees' know how much their work is appreciated. A simple gesture like providing praise for a task well done, or throwing a party to recognize small achievements, will boost morale in their performance [4].

There is a great importance of leadership in organizational development. The role of leaders, throughout an organization, is critical to the success of organizational development interventions. Creating and maintaining worthwhile businesses require an understanding of the role of leadership in addressing personal development of employees. Happiness and contentment is a common goal of everyone and the boosting of morale is possibly means to that goal.

Personal outcomes of employees like meaning in life and individual well-being have become an important concern for organizations in the extreme competition for attracting and retaining talent. Meaning in life makes one's life purposeful and subjective well-being is about being happy; these are important dimensions of anyone's life, and people expect work organizations to contribute to them. Focusing only on work-related outcomes may not be sufficient anymore.

Effective leaders in health services emphasize continually that safe, high-quality, compassionate care is the top priority. They ensure that the voice of patients is consistently heard at every level; patient experience, concerns, needs, and feedback (positive and negative) are consistently attended to. They offer supportive, available, empathetic, fair, respectful, compassionate, and empowering leadership. They promote participation and involvement as their core leadership strategy. They insist on transparency in relation to errors, serious incidents, complaints, and problems and they regard mistakes as opportunities for learning. They promote the continuous development of the knowledge, skills, and abilities of staff in order to improve the quality of patient care, safety, compassion, and the patient experience. They consistently encourage, motivate and reward innovation and introduce new and improved ways of working.

*References:*

1. Constitution of the World Health Organization. URL : <https://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd47/EN/constitution-en.pdf?ua=1> (date of appeal: 30.03.2021).
2. Margherita A. Human resources analytics: A systematization of research topics and directions for future research // *Human Resource Management Review*. 2021. 100795.
3. McCauley C.D., Palus C.J. Developing the theory and practice of leadership development: A relational view // *The Leadership Quarterly*. 2020. 101456.
4. Samuel H., Siagian H., Octavia S. The Effect of Leadership and Innovation on Differentiation Strategy and Company Performance // *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2017. № 237. P. 1152-1159.
5. Porfirio J.A., Carrilho T., Felício J.A., Jardim J. Leadership characteristics and digital transformation // *Journal of Business Research*. 2021. № 124. P. 610-619.

УДК: 338.2

**ORGANIZATION OF CRISIS MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE**

***Jeffery L. Negbedion***

*innanesk10@gmail.com*

*Educational and Research Institute “Karazin Business School”*

*(V. N. Karazin Kharkiv national university)*

*Supervisor: Inna Neskorodieva, PhD (Economics)*

The relevance of the crisis of the enterprises of practically all industries (especially in the healthcare system) and sectors of the Ukrainian economy are not only the influence of external factors: decrease in solvent demand, loss of established economic ties, markets of purchase and sale, significant increase in energy prices, imperfect legal management, etc., but also the state of management economic and financial activities of economic entities that do not meet market requirements.

Ensuring the implementation of a certain course for sustainable economic growth of Ukraine makes it extremely important to organize crisis management and revive the normal course of business entities, requires the urgent development of the theory and improvement of the practice of anti-crisis enterprise management, development of general approaches to anti-crisis program.

A main approach to strategic and comprehensive crisis management is discussed in this study. According to Balanovska et al., in 2019 notes that Crisis is characterized as a rise in risk, in ranking, market risk, and loss of public image and brand power [1]. In the event of another crisis, you have to react [2]. Crisis is the point of political, economic, economic, or military meaning that is brought on by an increase in the problem that has rapidity, causing the use of all available resources to achievement [3].

The theoretical ambiguity of the concept of «crisis management» is the main reason for its versatile interpretation (Table 1).

Table 1 – Comparison of the Definitions of the Concept of «Crisis Management»

Author	Definition	Comment
Hickman & Crandall [3]	Crisis management is defined as a successful management strategy which necessitates that the senior management oversee the effects on information technology, logistics, and human resources. The ability to quickly, and responsibly, deal with a crisis depends on being aware of and monitoring all different areas within the company, which includes IT, logistics, and HR as earlier stated	This definition points out that an organization's workforce needs for information security, showing that periods of crisis can also potentially result in closer relationships between management and workers
Faulkner B. [4]	Crisis management is founded on dealing with managing transition including crises, and this requires administrators to have basic skill sets. Managers should transition from a currently applied approach that deals with uncertainty to a systemic crisis management approach in readiness for crisis	This definition stresses that not only getting the situation under control but also proactively protecting against future crises is part of crisis management
Drennan L.T., McConnell A., Stark A. [5]	Crisis management as a holistic strategy involving a continuum that begins with preparedness and prevention, and continues in reaction to recovery and learning	Describes crisis management as a subsystem of enterprise management, but restricts activity to the stage of crisis prevention
Mahovka V. [6]	Crisis management needs to be carried out in a sense of battling recessions, with a view to	It is an essential part of any organization

## Секція 2. Соціально-економічні проблеми розвитку вітчизняних підприємств

	bettering the enterprise's overall competitiveness, with respect to industries which deal with economic activity, and resolving the causes of crisis	
Tulenkov N. [7]	Crisis management must be anti-recessionary in every enterprise regardless of their statute	It is fundamental that every organization is battle ready and proficient in crisis management
Vasilenko V. [8]	The management of crisis concerns the findings and expected effects, and possible risk factors as well as to try to recognize the problem before it occurs, as well as coping steps that would be taken, and the assumption of it arising - liquidation, and eventual resolution	Several components make up crisis management but it involves identification and solution.
Korotkov E. [9]	A crisis of under-control report, followed by adequate management, is able to foresee potential crises, recognise their signs, introduce crisis-proofing steps, and recognize and their resources	It's vital to know the signals of impending crisis and be able to foresee or forecast and have ways of coming out of it unscathed
Keller R. [10]	A single law may perform the role of eliminating all potential threats to the enterprise while directing priority attention to processing activities, which ensures the survival of the following step in the process.	It's like the law of nature that sees to overcome disasters, it's a process and a persistent one.

Based on the data obtained, there are several approaches to defining the concept of «crisis management» (Fig. 1) [1, 3-5].

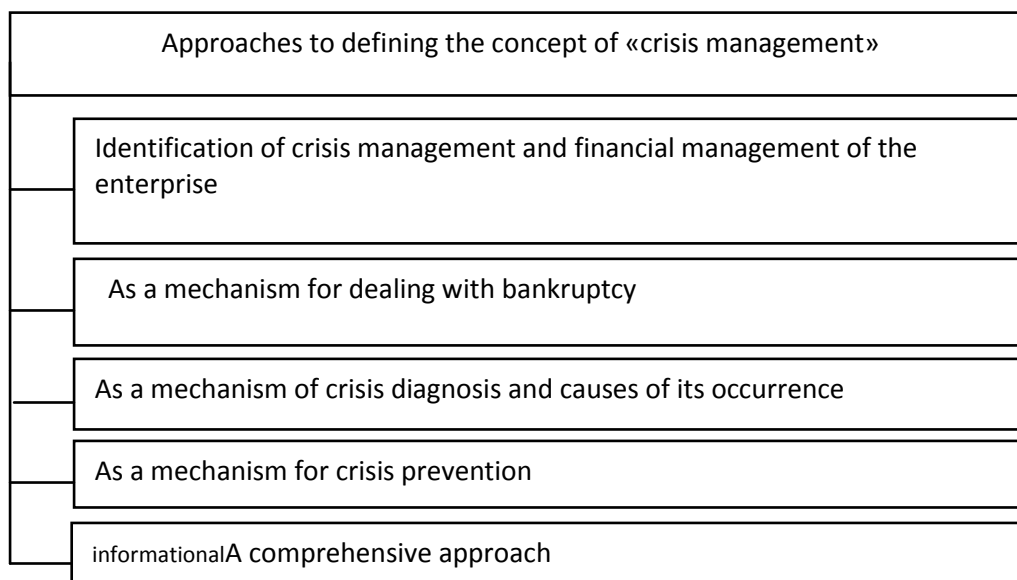


Figure 1 – Approaches to Defining the Concept of «Crisis Management»

Proponents of the first approach characterize crisis management as one of the

areas of activity of financial management during a crisis, its separate task. Thus, they do not distinguish crisis management as a separate element of management, but understand it in terms of the function of financial management.

Summarizing all of the above, we can conclude that the essence of crisis management of the enterprise is expressed in the following provisions: crises can be anticipated, expected and caused; crises can be anticipated and eliminated to some extent; crises can and should be prepared; the effects of the crisis can be mitigated; crisis management requires specific approaches, specialist knowledge, experience and art; crisis processes can be managed to a certain extent; crisis management processes can accelerate these processes and minimize their negative effects.

Thus, on the basis of the obtained data, it is possible to form a generalized definition of crisis management: it is a complex of measures, as well as a system of principles and methods for diagnosing the state of an institution, developing and implementing special management decisions that are aimed at preventing and overcoming financial crises, and minimizing their negative ones. consequences.

*References:*

1. Balanovska T., Havrysh O., Gogulya O. Developing enterprise competitive advantage as a component of anti-crisis management // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. 2019. Vol. 7(1). P. 303-323.
2. Kwok P., Yan. M., Chan B., Lau H. Crisis management training using discrete-event simulation and virtual reality techniques // *Computers & Industrial Engineering*. 2019. Vol. 135. P. 711-722.
3. Hickman J.R., Crandall W. Before disaster hits: A multifaceted approach to crisis management // *Business Horizons*. 2017. № 40. P. 75-79.
4. Faulkner B. Towards and framework for tourism disaster management // *Tourism Management*. 2019. № 22 (2). P. 135-147.
5. Drennan L.T, McConnell A., Stark A. Risk and Crisis Management in the Public Sector. Routledge, 2015. 286 p.

6. Mahovka V.M. Methodology of formation of system of crisis management by the enterprise, All-Ukrainian scientific and practical magazine // *Innovative economy*. 2013. № 1 (39). P. 102-105.

7. Tulenkov N. Crisis management // *Personnel*. 2016. № 6. P. 19–25.

8. Vasilenko V.O. Crisis management by the enterprise: Studies. Grant. Kiev : TsUL, 2017. 305 p.

9. Korotkov E.M. Anti-crisis management. Lyubertsy: Yurayt, 2016. 406 p.

10. Keller R. Unternehmenssanierung: aussergerichtliche Sanierung und gerichtliche Sanierung. Berlin : Verl. Neue Wirtschafts Briefe, 2019. 317 p.

УДК: 338.24:61

## **MANAGEMENT DECISIONS IN HEALTHCARE ORGANIZATIONS**

***Nwankpa Rachael Kasarachi***

*innanesk10@gmail.com*

*Educational and Research Institute “Karazin Business School”*

*(V. N. Karazin Kharkiv national university)*

*Supervisor: Inna Neskorodieva, PhD (Economics)*

Different studies and data suggest that error in medicine is frequent and causes substantial harm to the society. According to the European Commission, about 10% of all hospital admissions are potentially due to medical errors [1]. The magnitude of medical errors is significant in the USA as well. In a study conducted by Institute of Medicine study (2001) suggests that 44,000–98,000 deaths annually in the U.S. may be due to medical errors [2]. This has led to the advancement in health technology to support and guide health workers in making the right decisions whenever the need arises. Effective equipment management requires making decisions based on a comprehensive assessment of the equipment. Moreover, understanding the requirements of each management stage is essential.

Clinical Decision Support (CDS) is the process that provides clinicians, staff, patients, or other individuals with knowledge and person-specific information,

intelligently filtered or presented at appropriate times, to enhance health and health care [3]. Systems that provide CDS do not simply assist with the retrieval of relevant information; they communicate information that takes into consideration the particular clinical context, offering situation-specific information and recommendations. Ideally, CDS systems may be described in terms of five right things that they do: they provide the right information to the right person, in the right format, through the right channel, at the right point in work flow to improve health and health care decisions and outcomes.

Systems that provide CDS come in three basic varieties [4]:

1. they may use information about the current clinical context to retrieve highly relevant online documents, as with so-called “info buttons”;
2. they may provide patient-specific, situation-specific alerts, reminders, physician order sets, or other recommendations for direct action.
3. they may organize and present information in a way that facilitates problem solving and decision making, as in dashboards, graphical displays, documentation templates, structured reports, and order sets.

Medical practice is medical decision-making, so most applications of computers in health care are intended to have a direct or indirect effect on the quality of health care decisions.

The classic problem of diagnosis (analyzing available data to determine the pathophysiologic explanation for a patient’s symptoms) is only one of these. Equally challenging is the diagnostic process; deciding which questions to ask, tests to order, or procedures to perform, and assessing the value of the results that can be obtained in relation to associated risks or financial costs. Even when the diagnosis is known, there often are challenging management decisions that test the physician’s knowledge and experience [5]. Lastly, when a clinician and a patient are faced with alternative treatments, and they seek help to choose among them, the estimation of prognosis for cure or risk of death or complications is an important decision-making activity [4].

As we develop databases that can identify patients with specific diseases, with

risks of complications, or in need of specific interventions such as screening tests or immunizations, population management can be used to provide a form of decision support for groups of patients. Some clinical decision support is also aimed directly at patients, in terms of alerts, reminders, or aids to interpretation of information; techniques for assessing prognosis and risk of alternative strategies should involve shared decision making between providers and patients, which is also an important area of activity.

The requirements for excellent decision-making fall into three principal categories [5]: accurate data; pertinent knowledge; appropriate problem-solving skills.

Even good data are useless if we do not have the knowledge necessary to apply them properly. Decision-makers must have broad knowledge of medicine, in-depth familiarity with their area of expertise, and access to information resources that provide pertinent additional information. Their knowledge must be accurate, with areas of controversy well understood and questions of personal choice well distinguished from those where a more prescriptive approach is appropriate. Their knowledge must also be current; in the rapidly changing world of medicine, facts decay just as certainly as dead tissue does [3].

Good data and an extensive factual knowledge base still do not guarantee a good decision; good problem-solving skills are equally important. Decision-makers must know how to set appropriate goals for a task, how to reason about each goal, and how to make explicit the trade-offs between costs and benefits of diagnostic procedures or therapeutic maneuvers. Thus, clinicians must develop a strategic approach to test selection and interpretation, understand ideas of sensitivity and specificity, and be able to assess the urgency of a situation. Similar issues relating to test or treatment selection, in terms of costs, risks, and benefits, must be understood. Awareness of biases and of the ways that they can creep into problem-solving also are crucial [4].

Although the more academic considerations have provided strong motivation for work in the area of computer-based decision aids over several decades, the recognition of the importance of clinical decision support systems (CDSSs) as practical tools has



increased markedly in recent years as a result of the inexorable growth in health care complexity and cost, as well as the introduction of health care legislation aimed at addressing these trends which have made the development and broad adoption of CDS technology a priority [4].

Computer-based CDS has taken on increasing urgency for three reasons [5]:

1. Increasing challenges related to knowledge and information management in clinical practice.
2. The pressure to adopt and meaningful use electronic medical records.
3. The goal of delivering increasing personalized health care services tailored to the patient's preferences for care and to his or her individual genome.

Decision-making is also one of the vital and crucial part of the management. Starting from the planning up to the control process in all management functions, decision-making are used certainly. The organizational planning is an act of decision making and therefore, the act of decision making composes the basis of management. The activities of decision making, which are the indicator of the achievement of the manager, solving the problems occurred, the hit rate of decisions which the manager has made, indicate the organizational achievement. The process of decision-making could be expressed by taking two main aspects into consideration from the patients and also from the managers. In other words, decision-making in healthcare organizations is pivotal due to effects on patients' lives and also providing effective management process.

#### *References:*

1. Rodziewicz T.L., Houseman B., Hipskind J.E. Medical Error Reduction and Prevention. Treasure Island : StatPearls Publishing, 2021.
2. Sox H.C.Jr, Woloshin S. How many deaths are due to medical error? Getting the number right // *Eff Clin Pract.* 2017. № 3 (6). P. 277-83.
3. Wasylewicz A.T.M, Scheepers-Hoeks A.M.J.W. Clinical Decision Support Systems. Cham (CH) : Springer, 2019.
4. Cho I, Bates D.W. Behavioral economics interventions in clinical decision

support systems // *Yearb Med Inform.* 2018. № 27 (1). P. 114–121.

5. Lewkowicz D, Wohlbrandt A, Boettinger E. Economic impact of clinical decision support interventions based on electronic health records // *BMC Health Serv Res.* 2020. № 20(1). P. 871.

УДК 339.378

## **ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Фегер А.І.**

*ХНТУСГ імені Петра Василенка*

*Науковий керівник: канд. екон.наук Краля В.Г.*

Забезпечення стійкого функціонування і розвитку підприємства неможливе без ефективної системи економічної безпеки на основі розробленої, виваженої і впроваджуваної стратегії його розвитку. В умовах соціально-економічної та політичної нестабільності, жорсткої конкуренції, невизначеності, динамічного зовнішнього середовища вітчизняні підприємства стикаються з безліччю загроз і ризиків для свого функціонування. У цих умовах перед суб'єктами господарювання постає нагальне завдання забезпечення стабільності функціонування шляхом уникнення або нейтралізації загроз і ризиків, а також ефективності діяльності за рахунок зваженого управління ресурсами та бізнес-процесами. Отже, актуальності набувають питання уточнення понятійно-категоріального апарату задля можливості формування відповідних систем щодо забезпечення економічної безпеки на підприємстві

Дослідження вченими поняття «економічна безпека» дає можливість зрозуміти основу системи економічної безпеки підприємства. В науковій та навчально-практичній літературі попри надзвичайно велику кількість визначень єдиного підходу до трактування цього поняття не сформульовано. Це свідчить про можливість різнобічного трактування цього поняття.

Аналіз публікацій [1,2,3,4,5] свідчить про значні напрацювання дослідників, різноманітність наукових підходів, теорій та концепцій стосовно визначення основи поняття «економічна безпека». Узагальнюючи різні підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства», представлені у наведених працях умовно поділяють їх на такі групи:

- 1) економічна безпека підприємства як стан ефективного використання (ресурсів, потенціалу, діяльності);
- 2) економічна безпека підприємства як стан захищеності (потенціалу підприємства, діяльності підприємства, інтересів тощо);
- 3) економічна безпека підприємства як комплекс (економічних відносин, заходів, властивостей тощо);
- 4) економічна безпека підприємства як характеристика (діяльності, досягнутих та очікуваних результатів діяльності тощо);
- 5) економічна безпека підприємства як розвиток (збалансований і безупинний);
- 6) інші визначення.[1,2]

У сучасній науковій та навчально-практичній літературі, в більшості випадків, економічну безпеку підприємства розглядають як стан ефективного використання (ресурсів, потенціалу, діяльності), беручи до уваги значну роль ефективного використання його ресурсів і існуючих можливостей у функціонуванні будь-якого суб'єкта господарювання[3].

Найчастіше дослідники розглядають «економічну безпеку підприємства» як «стан», за якого не загрожує безпека. Окрім розгляду «економічної безпеки підприємства» як стану, вченими-дослідниками наводяться й інші трактування, а саме як: «характеристика», «комплекс», «процес», «розвиток», «система», «здатність», «міра», «форма» тощо[3]. Серед різноманітності авторських підходів до поняття економічна безпека підприємства простежуються і спільні ознаки: ефективне використання корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, відчуття захищеності підприємства від деструктивного впливу

зовнішніх та внутрішніх загроз, підтримання оптимального рівня стійкості, конкурентоспроможності та розвитку.

Кожен з цих підходів акцентує увагу на тих чи інших сутнісних аспектах, не формуючи холістичного (цілісного) погляду. Кожний дослідник додає до існуючих характеристик економічної безпеки власні уточнення, але спільна ідея це - підтримка підприємства у стані економічної безпеки – це передумова його стабільного розвитку. Тому, головною метою забезпечення економічної безпеки підприємства є гарантія його стабільної поточної діяльності і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Відповідно до розмаїття трактувань сутності економічної безпеки підприємства існує така ж кількість поглядів на структурно-функціональний набір складових її елементів, які застосовуються для забезпечення ефективності використання всіх видів ресурсів. Економічна безпека, на думку більшості дослідників, має такі елементи: фінансову, інтелектуально-кадрову (кадрову), техніко-технологічну, інформаційну, політико-правову, продуктову, силову та інші .

При цьому, найважливішим компонентом економічної безпеки суб'єктів господарювання автори визнають фінансову складову як матеріальну основу всіх інших її складових.

*Список використаних джерел:*

1.Алькема В.Г., Літвін Н.М., Кириченко О.С. Економічна безпека інноваційного підприємства: навч. посіб. Київ : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2015. 320 с.

2.Андрушків, Б.М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство: монографія. Тернопіль: Тернограф, 2008. 424 с.

3.Белоус Н. Д. Теоретичне узагальнення економічної безпеки підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2012. № 2. Т. 1. С. 196–201

4. Діденко Є.О. Економічна безпека підприємства та її принципи. *Економіка: проблеми теорії та практики*. Вип 231, 2007. С. 126–132.

5. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства. Сутність і механізм забезпечення : монографія. Київ : Лібра, 2013. 280 с.

УДК 330.131

## **СУТНІСТЬ РИЗИКІВ І ЗАГРОЗ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ РОЗМЕЖУВАННЯ**

*Тарасенко Л.В.  
ХНТУСГ імені Петра Василенка  
Науковий керівник: канд. екон. наук Краля В.Г.*

Провадження підприємницької діяльності завжди перебуває під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників. В процесі прийняття управлінських рішень потрібно зважати на ці чинники адже це допоможе знизити можливість недоотримання доходу або прибутку. Характеризуючи чинники, які можуть мати негативний вплив на діяльність підприємства, науковці використовують такі терміни як «ризик» та «загроза». Попри численні дослідження ще й сьогодні не існує чіткого визначення цих понять.

Дослідники що вивчають питання управління ризиками, термін «загроза» використовують для трактування суті ризиків. В своїх працях вони використовують поняття «ризик» як синонім до категорії «загроза» Аналіз різних підходів до трактування поняття «ризик» дозволив встановити, що, пояснюючи сутність «ризиків», науковці часто використовують терміни «загроза» та «небезпека».

Узагальнюючи існуючі в економічній літературі підходи до визначення поняття «небезпека», М. Погосова [1] робить висновок, що «небезпека – це існуюча або потенційна можливість дії загрози, вплив якої може завдати шкоди будь-якому суб'єкту чи об'єкту». Даючи визначення «небезпеки», науковець

використовує термін «загроза» і стверджує, що небезпека виникає у тому разі, коли очікують впливу загрози (уже зараз або в майбутньому). Тобто можливість дії загрози створює небезпеку для підприємства. Крім того, вона зазначає[1], що «поняття «загроза» і «небезпека» є близькими за суттю, оскільки обидва визначають причину можливості погіршення стану суб'єкта чи об'єкта». На основі наведених визначень можна побудувати такий зв'язок: загроза – небезпека.

Проводячи подальші дослідження, М. Погосова [1] схиляється до точки зору М. Сунгуровського, який під загрозою розуміє «явище, чинник (сукупність чинників), що здатні реально створити умови або стати причиною повної або часткової неможливості реалізації інтересів»[2]

При розгляді поняття «неможливість реалізації інтересів» в економіці розуміють, неспроможність вийти на нові ринки збуту продукції, що, безперечно, не дає змоги збільшити прибуток, підвищити конкурентоспроможність та ринкову вартість підприємства тощо. Однак у такому разі не завжди погіршуються фінансові результати діяльності підприємства (вони можуть утримуватися на стабільному рівні досить тривалий період часу). Отже, можна стверджувати, що підприємство не має змоги реалізувати свої певні бізнес-інтереси, але разом з тим відсутня небезпека його «життєво важливим інтересам» (згідно трактування загроз у [3] ). Тобто, у такому разі важко говорити про наявність загрози підприємству. Висновок про загрозовий характер такої ситуації можна робити лише в тому випадку, коли відомі її причини .

Наприклад, однією з таких причин може бути нижча якість продукції підприємства порівняно з продукцією конкурентів. Однак керівництво підприємства може усунути цю причину протягом певного періоду, що дасть змогу розширити його ринки збуту. Отже, можна говорити про потенційну загрозу гальмування економічного розвитку, яку підприємство спроможне подолати.

Якщо ж у підприємства відсутні необхідні ресурси для підвищення конкурентоспроможності продукції (матеріально-технічні, трудові, фінансові, інформаційні), то в майбутньому будуть зменшуватися його обсяги реалізації, погіршуватися показники виробничо-господарської діяльності, фінансовий стан, у результаті чого може виникнути криза і загроза банкрутства. Отже, в такому випадку вже можна говорити про реальну загрозу стабільній діяльності та економічному розвитку підприємства, яка виникає в результаті неефективного менеджменту.

Конкуренція в бізнес-середовищі, наявність певної свободи дій підприємців, створюють умови як для прийняття рішень, які не суперечать чинному законодавству, так і для вчинення незаконних дій з метою отримання конкурентних переваг чи особистої вигоди. Ризикові рішення мають правовий характер і забезпечують ефективне функціонування підприємства та економічний розвиток у перспективі.

*Список використаних джерел:*

1 Погосова, М. Ю. Структурно-логічний аналіз поняття «Фінансова безпека підприємства». *Наука й економіка*, 2008. С.258-263.

2 Сунгуровський, М. Методологічний підхід до формування системи національної безпеки України / URL:[http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news\\_id=111](http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=111).

3.Закон України «Про основи національної безпеки України». *Офіційний вісник України*, № 29, 2003. С.38-45

4 Селюченко, Н. Є., Білик, І. І., Масюк, В. М. Управління економічною безпекою підприємства. Львів: Вид-во ТзОВ «Ліга-Прес», 2013. 234 с.

6 Шершньова, З. Є., Багацький, В. М. та Гетманцева Н. Д. Антикризове управління підприємством. Київ: КНЕУ, 2007. 348 с.

УДК 331.5:664

## СУТНІСТЬ ТА ПРОЦЕС СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

*Єрьоміна Т.Ю.*

*ХНТУСГ імені Петра Василенка*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Краля В.Г.*

У нових умовах ринкової економіки серед різноманіття проблем, які пов'язані із забезпеченням ефективного та стабільного розвитку підприємств, однією з головних є проблема управління персоналом. Найближчим часом найбільш розвиненими будуть ті підприємства, які будуть орієнтуватися на кадри та управління ними [1, с. 35].

Наразі увесь світ працює над проблемою вдосконалення системи управління персоналом на підприємствах різних розмірів та форм власності. Управління персоналом – це діяльність організації, яка спрямована на ефективне використання персоналу для досягнення цілей як організації, так і особистісних [2, с. 83]

Людські ресурси – це один з найважливіших видів ресурсів у будь-якому організаційному процесі. Усі людські ресурси організації – це її працівники, які є працівниками організації. Також партнери, які беруть участь у реалізації деяких проектів, експерти, які можуть брати участь у дослідженнях, розробці стратегії, реалізації конкретних заходів тощо [3, с. 17].

Глобалізація економіки та комп'ютеризація суспільства, поступовий розвиток науки, техніки та технологій, інноваційна сила та висока наукова інтенсивність сучасного виробництва ставлять перед працівниками вітчизняних компаній особливі вимоги. Отже, сама наявність професійних та кваліфікованих навичок більше не відповідає вимогам поточного виробництва, що вимагає від працівників швидкої реакції, адаптивності, лояльності та мобільності, готовності нести відповідальність за делеговані повноваження, прагнути до професійного зростання та себе самостійно вдосконалювати особисті та ділові якості, розвиток



робочої сили та інноваційний потенціал, а також командна робота, соціальна відповідальність, підтримка ділової етики, трудової дисципліни та корпоративної культури. Це вимагає активного, тобто стратегічно орієнтованого розвитку менеджерів з управління персоналом [4, с. 111]. В сучасних економічних умовах, які характеризуються невизначеністю, готовністю ризикувати, динамічністю та підвищенням конкурентоспроможності, стратегія управління персоналом стає однією з найважливіших, не стільки через логіку запланованого стратегічного розвитку, але все частіше як єдиний реально можливий стратегічний фактор. Тобто, персонал компанії стає основою для забезпечення конкурентоспроможності компанії та передумовою формування успішного управління в умовах існуючих вимог щодо забезпечення розвитку компанії [5, с. 22].

Перевірка наукових джерел показує, що сьогодні вчені розглядають стратегічне управління як таке управління бізнесом, що засноване на людському потенціалі, узгодженні виробничої діяльності з вимогами споживачів, впровадженні гнучких нормативних актів та своєчасних змін, що відповідають екологічним викликам і дозволяють компанії вижити в довгостроковій перспективі. Незважаючи на це, можна стверджувати, що успіх процесу розробки та реалізації стратегії головним чином залежить від повної мобілізації та ефективного використання трудового потенціалу компанії, оскільки останнім часом людські ресурси стали ключовим фактором у розвитку компанії в майбутньому. Якщо працівники розглядаються як ресурс компанії в оперативному управлінні, тобто працівники виконують індивідуальну роботу та функції, то для стратегічних цілей керівники є головним активом компанії та джерелом її успіху [6, с. 28].

Стратегія управління людськими ресурсами – одна з функціональних стратегій компанії, логічне продовження стратегічного управління для всебічної роботи з людськими ресурсами. Це підтверджується чітким практичним співвідношенням стратегічних рішень щодо діяльності компанії до системи

управління людськими ресурсами, оскільки працівники одночасно є організаторами та виконавцями всіх робіт. Тому саме ця стратегія виступає як одна з найважливіших функціональних стратегій компанії і дає можливість забезпечити формування та використання трудового потенціалу відповідно до змін економічних умов; набір та підготовка необхідних категорій персоналу; підготовка персоналу для відповідної професійної діяльності; правильна оцінка та розвиток персоналу; постійний контроль за охороною праці; соціальне забезпечення корпоративного працівника тощо .

Стратегія управління персоналом повинна бути спрямована на формування конкурентоспроможного кадрового потенціалу та забезпечити його постійний розвиток та ефективне використання з урахуванням стратегічних цілей компанії, результатів аналізу власних сильних та слабких сторін, зміни факторів середовища та ресурсів. Отже, процес розробки та впровадження стратегії управління людськими ресурсами повинен здійснюватися відповідно до фактичних умов діяльності компанії, слідувати загальній стратегії розвитку і завдяки постійному моніторингу зовнішнього середовища успішно використовувати його конкурентні переваги, навички та відповіді на реальні загрози

*Список використаних джерел:*

1. Бортнік С. Стратегічне управління розвитком персоналу підприємства та сучасні підходи до оцінювання його рівня. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. №2. С. 33–39.

2. Потишняк О. М. Сучасна стратегія управління персоналом підприємства. *Міжнародний науково-виробничий журнал "Сталий розвиток економіки"*. 2013. №2. С. 82–84.

3. Петрова, І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2013. 466 с.

4. Токмакова І. В. Стратегічне управління персоналом на підприємствах

залізничного транспорту *.Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. №53. С. 110–114.

5. Матвіїшин Є. Г. Стратегічне управління людськими ресурсами : навчальний посібник. Львів. ЛРІДУ НАДУ, 2011. 200 с.

6. Никифороенко В.Г. Стратегічне управління людськими ресурсами: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Одеса: Атлант, 2014. 209 с.

УДК: 338.45

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВІАБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

**Гуска С.В.**

*huskasofia@gmail.com*

*Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

*Науковий керівник: канд. екон. наук доцент Руденко Н.О.*

Авіаційна промисловість є важливою для розвитку українського виробництва, логістики та оборонної сфери. Вона здатна розробляти і виготовляти складну науково-високотехнологічну продукцію з високою доданою вартістю, що забезпечує потреби внутрішніх та зовнішніх споживачів.

На сьогодні ринок літакобудування є досить насичений, його особливість полягає в тому, що конкурують не окремі компанії в Україні, а авіаційні держави. Розглянемо основні проблеми розвитку галузі на прикладі Державного підприємства «Антонов», яке вважається головною науковою організацією з авіаційної техніки в Україні [1].

Ринок літаків України не зовсім розвинений, відповідно внутрішній попит не на дуже високому рівні. Саме тому підприємство має спрямовувати переважну більшість своїх зусиль на розробку конкурентоспроможних літаків з метою експорту.

Для авіабудівного підприємства, що реалізує повний цикл створення

літального апарату, є досить характерним висока частка необоротних активів в структурі балансу. Довготривалий процес розробки та виробництва продукції затримує в часі отримання прибутків підприємством, але витрати на основну діяльність необхідно фінансувати в момент їх виникнення.

Основні засоби підприємства є застарілими та для ефективного функціонування підприємства необхідно збільшити виробничі потужності шляхом оновлення, заміни та розширення виробничих фондів. Це потребує значних капіталовкладень, залучення додаткових інвестицій та державної підтримки.

Оскільки підприємство є державним, то переважно розраховує на фінансування своєї діяльності з державного бюджету. Про це свідчить і те, що в останні роки підприємство не залучало короткострокові кредити банків [2]. Більшість підприємств навпаки зацікавлені в залученні позикових засобів. Одержавши позикові засоби під менший відсоток, чим економічна рентабельність підприємства, можна розширити виробництво і підвищити прибутковість власного капіталу підприємства. З урахуванням нинішньої соціально-економічної ситуації в країні цілком очевидно, що виділити необхідну кількість коштів для розвитку авіаційної галузі в даний момент неможливо.

Потрібно зазначити, що відповідно до українського законодавства, державне підприємство, що є учасником ДК «Укроборонпром», частину чистого прибутку у розмірі 30% відраховує до державного бюджету [3]. Також значний вплив на роботу підприємства має політична ситуація в Україні, адже наразі виникла необхідність в пошуку альтернативи російських запчастин для підтримання льотної придатності транспортних літаків Ан-124 «Руслан».

Отже, загалом становище авіаційної галузі в Україні потребує значного покращення та вирішення основних проблем. Для розвитку авіабудівних підприємств України необхідне впровадження новітніх технологій виробництва літальних апаратів та розширення асортименту продукції для підтримки належного рівня конкурентоспроможності, залучення додаткових інвестицій

шляхом пошуку додаткових варіантів фінансування капітальних витрат підприємства. Також важливим фактором розвитку залишається підтримка діяльності авіаційних підприємств з боку держави.

*Список використаних джерел:*

1. ДП «Антонов» URL: <https://www.antonov.com>
2. Звіт про управління ДП «Антонов» URL: <https://www.antonov.com/activity>
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 23.02.2011 № 138 «Про затвердження Порядку відрахування до державного бюджету частини чистого прибутку (доходу) державними унітарними підприємствами та їх об'єднаннями» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/138-2011-p#Text>

УДК 331.108.2.522

**СУЧАСНІ HR-ТЕХНОЛОГІЇ ВИВІЛЬНЕННЯ ПЕРСОНАЛУ:  
ДАУНСАЙЗИНГ, РЕІНЖИНІРИНГ, АУТПЛЕЙСМЕНТ**

**Пашкова Н. О.**

[paschkowanatalija@ukr.net](mailto:paschkowanatalija@ukr.net)

*Хмельницький національний університет*

*Науковий керівник: к.е.н. Волянська-Савчук Л.В.*

Звільнення передбачає низку заходів щодо припинення трудових відносин із працівниками з економічних, організаційних, технічних чи інституційних причин. Ці заходи реалізуються в системі управління персоналом для підвищення продуктивності, ефективності та конкурентоспроможності організації.

До сучасних технологій вивільнення персоналу в умовах кризи відноситься даунсайзинг. Даунсайзинг (downsizing) – це низка змін, спрямованих на "зменшення розміру організації для поліпшення її функцій та зменшення

бюджетних витрат, головним чином за рахунок скорочення персоналу. Цей метод може значно зменшити постійні витрати, зменшити виробничі витрати. За допомогою контент-аналізу, можливо виділити наступні характеристики даної технології:

- приймання управлінських дій для зменшення чисельності персоналу;
- скорочення штату відбувається через звільнення співробітників компанії, що зумовлено організаційними підставами;
- проведення звільнення співробітників відбувається для покращення показників роботи компанії.

Вважається, що даунсайзинг включає в себе певні стратегії, а саме до них відносяться: стратегія звільнення; стратегія зміни організаційної структури; комплексна стратегія системних змін, у склад якої входять стратегії зміни логістики, маркетингу та відносин із стейкхолдерами. Зважаючи на це, вирізняються наступні ознаки результативності даного способу вивільнення персоналу: відсоток службовців, що знайшли нові місця роботи; скорочення бюджету; скорочення керівників та службовців; збільшення відсотка супервайзерів до кількості службовців; здатність відповідати встановленим рамкам бюджету та інші.

Отже, даунсайзинг - це низка заходів, пов'язаних з оптимізацією масштабів організації шляхом здійснення більш ефективної HR-діяльності, зміною структури компанії та зміною центральних цілей та робочих процесів. Певна кількість дослідників вважає, що компаніям варто займатись даною технологією вивільнення персоналу на постійній основі. Вони вважають, що дані заходи варто проводити в межах традиційної структури [1].

Інша сучасна технологія вивільнення персоналу – реінжиніринг. Реінжиніринг це комплексний хід дій, який передбачає розробку нового бізнес-процесу в компанії чи на підприємстві шляхом ретельної переробки (редизайн) існуючого процесу. Зазвичай він базується на широкому використанні електронних систем у новому процесі для зміни умов бізнесу, а потім для

забезпечення додаткових конкурентних переваг послуги. [2]. Дане визначення містить три важливих слова, а саме комплексний, новий і процес. З точки зору технології це означає: 1) результативніше використання матеріальних ресурсів, що належать компанії; 2) можливість використання більш досконалих виробничих матеріалів; 3) «підхід» компанії до кінцевого споживача. Це стане можливим під час переходу від одиниці технічної структури до одиниці економічної на основі бізнес-процесу. Трансформація одиниць призводить до змінювання їхнього впорядкування. Ієрархована організація змінюється на мережові, горизонтальні і інші структури, які мають у своїй основі інші координаційні і функціональні принципи дії системи [5]. У даному випадку реінжиніринг має можливість впливати не лише на всю компанію, а і також на окремі її підрозділи.

Переваги, які організація може отримати від реорганізації, такі [2]:

- удосконалюється система управління;
- економічна ефективність збільшується;
- соціальна значимість компанії збільшується;
- запроваджують автоматизовану систему управління.

Для того, щоб успішно здійснити заходи з реінжинірингу, має бути реалізовано баланс інтересів зацікавлених сторін у діяльності організації. В компанії повинна існувати культура забезпечення інтересів усіх ключових людей: зацікавлені сторони-менеджери, акціонери, споживачі та звичайні працівники. Інтереси однієї із зацікавлених сторін або їх групи можуть збігатися, що призводить до можливості провалу в реінжинірингу. Це включає загальний баланс у здійсненні маркетингу, інформаційних технологій та технологій, пов'язаних з обробкою організаційної структури. Організаційна культура повинна сприяти успішному управлінню контрольної техніки. Організаційна культура повинна сприяти успіху політиків щодо регеневих заходів для досягнення балансу між різними рівнями культурної культури.

Під час масових звільнень потрібно зменшити негативний вплив

вимушених звільнень працівників на роботу організації. З цієї точки зору активно розвивається аутплейсмент (outplacement) – послуга з підбору персоналу агенцією (компанією) протягом певного періоду та за певних умов для прийняття цілеспрямованих заходів для найму людей, які були звільнені з компанії-клієнта. Аутплейсмент - це форма розірвання трудових договорів між підприємствами та працівниками, що передбачає участь спеціалізованих організацій з метою надання допомоги зацікавленим працівникам [3].

Суть даної технології вивільнення персоналу полягає в допомозі співробітникам, які були звільнені, адаптуватися в нових для них обставинах, створити власну стратегію пошуку належного робочого місця і, врешті-решт, знайти роботу [4]. Можуть надавати послуги з працевлаштування, як консультаційну допомогу кадрові агентства, для звільнених компанією працівників. Якщо у процедурі звільнення бере участь незалежна сторона, то це дозволяє зняти напругу і знайти компроміс. Пакет послуг включає консультацію психолога, оцінювання професійних знань та вмінь, аналізування умов ринку праці, підготування індивідуального плану пошуку роботи, надання Інтернет-консультації, підготовка професійного резюме та відправка даних резюме потенційним прямим роботодавцям та керівникам кадрових агентств.

Роботи з аутплейсменту починаються на прохання представника компанії кадрового агентства, що займається роботою з працевлаштування. Зазвичай, цим займаються великі спеціалізовані установи. Підприємство може підібрати доцільний для себе вид даутплейсменту під час обговорення співпраці з кадровим агентством.

Аутплейсмент складається з трьох частин: аналіз ринку праці – встановлюють, де потрібні скорочувані організацією робітники; підготовка звільнених працівників до подальшого працевлаштування – допомога фахівців у адаптації та підготовці до співбесід, складанні резюме; розміщення резюме на сайтах та відправка потенційним працедавцям.

Проведення аутплейсменту має ряд переваг для компанії:



- можливість заощадження грошових коштів;
- допомога у пошуку роботи звільненим працівникам зменшує можливість пред'явлення працівником судового позову;
- дана технологія допомагає організації підтримати позитивний імідж серед бізнес-партнерів;
- організація забезпечує лояльне відношення до себе з боку тих співробітників, які залишилися і продовжують працювати в компанії.

Отже, аутплейсмент є новітнім підходом для звільнення персоналу, який дає змогу компанії підвищити свою репутацію, зменшити можливі конфлікти, знизити опір співробітників під час процесу реструктуризації.

*Список використаних джерел:*

1. Ващенко В. В. Дослідження понятійно-категоріального апарату рекрутингу на промислових підприємствах / В. В. Ващенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. праць. – Маріуполь, ДВНЗ «ПДТУ», 2016. – Вип. 14 – С. 282 – 285.
2. Лавріненко О. В. Суспільні відносини з добору кадрів як складник предмета галузі трудового права: дискусійні аспекти правової характеристики та механізму їхньої реалізації / О. В. Лавріненко // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2009. – № 3. – С. 174–182.
3. M. Voynarenko, M. Vedernikov, L. Volianska-Savchuk, M. Zelena, N. Bazaliyska and O. Baksalova, "Modeling of Controlling Activity as an Instrument of Influence on Motivation in the Personnel Management System of Industrial Enterprises," 2020 10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT), Deggendorf, Germany, 2020, pp. 601-606.
4. Божанова В. Ю. Вплив розвитку консалтингу на підвищення ефективності організаційного процесу на підприємстві / В. Ю. Божанова, М. І. Русінко // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 35–40.

УДК: 338. 3

## ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*Біленко К. С.*

*bilenkoks54@gmail.com*

*Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

*Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Черненко К. П.*

Збереження та зміцнення фінансової стійкості підприємства є однією з головних умов його успішного й стабільного функціонування. Можна навіть сказати, що це – основа «виживання» підприємства, адже здатність поступово нарощувати економічний потенціал характерна лише для підприємств з високим рівнем фінансової стійкості. Вітчизняним підприємствам складно підтримувати високий рівень фінансової стійкості за сучасних умов політико-економічної нестабільності, саме тому існує потреба в дослідженні факторів впливу на фінансову стійкість з метою виявлення негативних явищ та розробки рекомендацій для мінімізації негативного впливу та посилення позитивних тенденцій.

В економічній літературі не має єдиної класифікації факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства. Автори пропонують розподіл факторів і за структурою, і за масштабом впливу, і за можливістю прогнозування, проте найпоширеніша класифікація цих факторів представлена на рисунку 1. Запропонована класифікація з однієї сторони допомагає краще проаналізувати внутрішні та зовнішні чинники впливу, а з іншої – провести аналіз діяльності підприємства від загальноекономічних факторів до більш дрібних.

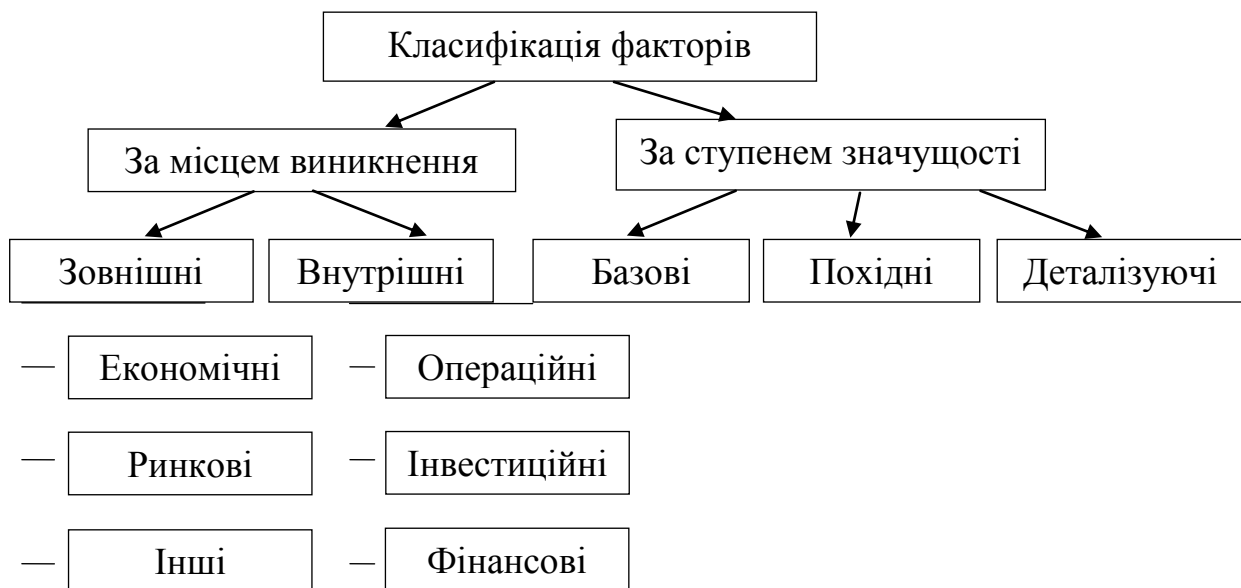


Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на фінансову стійкість

До зовнішніх чинників, що суттєво впливають на фінансову стійкість компанії відносять як галузеві фактори, наприклад, рівень конкуренції, так і макроекономічні, у тому числі фінансово-кредитну та зовнішньоекономічну політику держави, рівень платоспроможності населення. Специфіка зовнішніх факторів полягає у тому, що підприємство не може на них впливати, тому основний акцент необхідно робити саме на внутрішні чинники, які повністю залежать від діяльності самого підприємства. До вагомих внутрішніх чинників включають: склад та структура майна й капіталу підприємства, ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів, фінансова стратегія компанії, рівень менеджменту, структура поточних витрат та новітність технологій.

Залежно від ступеня значущості фактори впливу поділяють на базові, похідні та деталізуючі. До базових відносять стадію життєвого циклу та фазу економічного розвитку підприємства. Залежно від фази економічного розвитку будуть відрізнятися темпи виробництва та реалізації продукції і, відповідно, доходи підприємства. Стадія життєвого циклу підприємства є фундаментальним фактором при визначенні загальної стратегії компанії.

До складу похідних чинників, які є результатом дії базових, входять:

середній рівень доходів населення, демографічна ситуація, податкова та грошово-кредитна політики держави, стратегія управління активами та капіталом компанії. У свою чергу під деталізуючими чинниками виступають: рівень інфляції та конкуренції, стратегія управління ризиком, склад та структура активів [1].

Важливо зауважити, що усі вищеперераховані чинники – взаємопов’язані, проте їх вплив на фінансову стійкість компанії – різний. Це означає, що позитивний вплив від одного з факторів може бути зменшеним внаслідок негативного впливу іншого, більш вагомого.

Аналізуючи фінансово-господарську діяльність виноробних підприємств України, слід зазначити, що за даними Державного комітету статистики збільшується частка неплатоспроможних підприємств. А втім, виробництво виноградних вин – галузь з багатим науковим, технічним та кадровим потенціалом, що має суттєвий вплив на формування надходжень до бюджету та розвиток регіонів.

Аналізуючи статистичні дані можна помітити, що кількість суб’єктів господарювання на сьогоднішній день за даним видом галузі («11.02 Виробництво виноградних вин») порівняно з 2010 роком скоротилась вдвічі. Разом із цим зменшується площа насаджень винограду. Серед основних причин стійкого скорочення площ виноградників виділяють: старіння насаджень, їх висока зрідженість і нестача у господарств коштів для їх оновлення, а також висока трудомісткість.

Проте, скорочення кількості суб’єктів господарювання та ресурсного забезпечення виробництва не вплинуло на обсяг реалізації продукції. Хоч у 2014 році спостерігалось різке зменшення обсягів реалізованої продукції майже вдвічі, що насамперед пов’язано з світовою економічною кризою того періоду, але вже у наступному році було досягнуто докризового рівня. Найбільше значення показника маємо у 2018 році – 5864,1 млн. грн. (в перш чергу на це вплинули сприятливі погодні умови) [2].

Досліджуючи тенденції розвитку підприємств виноробної галузі України можна виділити таке:

1. Позитивні тенденції, які характерні для галузі: розвиток фонду виноградарства та хмелярства, власне вирощування винограду, підтримка бізнесу іноземними інвестиціями, впровадження новітніх технологій, активізація експортної діяльності.

2. Негативні тенденції галузі: висока конкуренція з боку іноземних виробників, великі енергозатрати, що впливають на кінцеву вартість продукції, зростання акцизу на вино, перехід споживачів на дешевший сегмент.

Серед внутрішніх факторів впливу на фінансову стійкість більшості підприємств даної галузі слід виділити неефективний інвестиційний менеджмент, високу вартість матеріальних активів та великий розмір запасів [3].

Отже, проаналізувавши чинники впливу на фінансову стійкість та їх значення для досліджуваної галузі, можна припустити, що найбільше впливають економічні та фінансові фактори, а саме нестабільна податкова і грошово-кредитна політики, несприятливий інвестиційний клімат в державі, зниження купівельної спроможності. Якщо мова йде про внутрішні фактори впливу на фінансову стійкість підприємств виноробної галузі, то можна виділити високу вартість матеріальних активів та великий розмір запасів, але не треба забувати про особливості функціонування кожного підприємства та його фінансову, маркетингову, технічну політики. При цьому важко сказати, що на фінансову стійкість більше впливають саме зовнішні фактори, або внутрішні, адже вони є взаємопов'язані. Тому для більш повного аналізу впливу факторів необхідно враховувати обидві групи факторів та здійснити дослідження їх взаємозв'язку.

*Список використаних джерел:*

1. Русіна Ю. О., Полозук Ю.В. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають. *Міжнародний науковий журнал*. 2015. № 2. С. 91-94.

2. Державна служба статистики України. Веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз підприємств виноробної галузі України. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип.28(2). С. 121-12.

УДК 657.47

**ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ У СФЕРІ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В  
ПЕРВИННУ НЕРУХОМІСТЬ МІСТА (НА ПОРІВНЯЛЬНОМУ ПРИКЛАДІ  
КРОПИВНИЦЬКОГО ТА УЖГОРОДА)**

**Смоколіна В. В.**

*vlada\_valerievna@ukr.net*

*завідувач сектору будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності відділу товарознавчих, гемологічних, економічних, будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності Кіровоградського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру МВС України*

**Підгородецька К. О.**

*olehovic18@gmail.com*

*завідувач сектору будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності відділу товарознавчих, гемологічних, економічних, будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності Закарпатського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру МВС України*

Сьогодні неможливий розвиток будь-якої галузі економіки без інвестицій, адже діяльність суб'єктів господарювання значною мірою характеризується обсягами та формами інвестицій.

Законодавство України містить декілька законодавчо закріплені визначення поняття «інвестиції», зокрема у ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» вказано, що «інвестиції це всі види майнових та інтелектуальних

цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [1]. Інше визначення наводиться у п. 14.1.81 Податкового кодексу України, згідно якого «інвестиція – це господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно» [2]. Тут же законодавець передбачив класифікацію інвестицій, зокрема вони поділяються на:

а) капітальні інвестиції - господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм цього Кодексу;

б) фінансові інвестиції - господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів. Фінансові інвестиції поділяються на:

прямі інвестиції - господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою;

портфельні інвестиції - господарські операції, що передбачають купівлю цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку;

в) реінвестиції - господарські операції, що передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок прибутку, отриманого від інвестиційних операцій [2].

Розглядаючи сферу будівельної галузі слід зазначити, що інвестиції в нове будівництво є невід'ємною складовою економічного зростання для міст України. Будівельна галузь загалом є однією з найважливіших галузей економіки будь-якої країни, Україна не є виключенням. Капітальне будівництво створює мультиплікаційне економічне зростання - збільшення кількості робочий місць стимулює розвиток виробництва будматеріалів, машин та механізмів, наземного

транспорту, енергетики, побутових послуг, тощо. Набирання обертів будівельної галузі викликає приріст економічного зростання в країні, але на сучасному етапі розвитку будівництва Україна залишається не конкурентоспроможною на світовому ринку. Дана проблема особливо загострена на регіональному рівні. Чітко простежується тенденція домінування столичних забудовників та девелоперів міст – мільйонерів. Відтак і потужності їх на території країни поширюються нерівномірно, що створює великий контраст в архітектурі, культурі та економіці міст.

Наприклад, на теперішній час на первинному ринку м. Києва перебуває понад 800 житлових комплексів. Контрастує із столичною пропозицією, представлення на подібному ринку у м. Кропивницький. Після здачі в експлуатацію ЖК «Прем'єр» в 2011 році, до 2016 року ринку первинної нерухомості об'єктів багатоповерхового будівництва в обласному центрі не існувало в принципі.

У 2016 році інвестиційно-промислова група CBS до структури якої входить будівельна компанія «Креатив Буд», здала першу секцію у житловому комплексі «Ковалівський». Станом на початок 2021 року потенційні покупці квартир в новобудовах можуть обирати лише серед чотирьох багатоповерхівок: ЖК «Ковалівський», ЖК «White Tower», ЖК «3V Volkova», ЖК «Сузір'я-2020» (два останні перебувають на стадії незавершеного будівництва). Така тенденція пов'язана із великими ризиками і має економічне обґрунтування. Для типового споживача первинна нерухомість приваблива порівняно із вторинним майном за такими критеріями: ціною; можливістю гнучкого кредитування; розстрочками; придбання квартири під чисте опорядження (під ремонт); наявності гарантійного період експлуатації приміщень (до п'яти років); використання при будівництві будинків сучасних високотехнологічних і надійних матеріалів, дотримання високих вимог безпеки проектування приміщень за новими нормативами (ліфти, підземні та наземними паркінги склопакети, інженерні комунікації). Демпінгування цін на вторинному ринку нерухомості призвело до



неможливості конкурування новобудов, адже за підрахунками собівартість будівництва квартири значно перевищує вартість вже існуючої. Тож подібна економічна ситуація не приваблює інвесторів до Кропивницького, що в свою чергу негативно впливає і на інші галузі міста.

Натомість, галузь нового будівництва м. Ужгород стрімко зростає, не дивлячись на епідеміологічну кризу регіону (за даними МОЗ Закарпатська область знаходиться в червоній зоні). На теперішній час ринок первинної нерухомості пропонує до продажу апартаменти більш ніж в п'ятдесятьох новобудовах. Забудовниками є не тільки провідні компанії міста Києва, а також місцеві представництва, що володіють власними потужностями. Паралельно з тим, у рамках урядової ініціативи «Велике будівництво» на Закарпатті заплановане будівництва та реконструювання нежитлової нерухомості, адміністративних будівель, спортивних майданчиків та капітальний ремонт доріг. Масштабність обсягів будівництва сприяє приросту обсягів виробництва місцевої будівельної продукції, розвитку логістичних компаній, забезпечення місцевого насилля робочими місцями, в тому числі і в споріднених галузях таких як проектування, менеджмент та маркетинг. Що в свою чергу покращує загальний стан економіки Західного регіону.

Отже проблема відсутності або нерівномірного розподілу інвестицій у будівельній галузі загалом та у первинний ринок особливо загострена на регіональному рівні, при цьому чітко простежується тенденція домінування столичних забудовників та девелоперів міст – мільйонерів. Також на інвестиційний клімат регіону впливає низка факторів – туристична привабливість, розташування на транспортних шляхах, економічні можливості регіону тощо. Саме тому потужності інвестицій на території нашої країни поширюються нерівномірно, що створює великий контраст в архітектурі, культурі та економіці міст та регіонів.

*Список використаних джерел:*

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України №1560-ХІІ від 18.09.1991. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення 12.03.2021).
2. Податковий кодекс України: Закон України №2755-VI від 02.12.2010 р. ВВР. 2011. №№13-17. ст.112 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17> (дата звернення 12.03.2021).
3. Бондар М.І., Бондар Т.А. Визнання і оцінка інвестиційної нерухомості. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 20. С. 12-15.
4. Інвестиційна нерухомість: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 Міністерства фінансів України від 2 липня 2007 р. №779 URL: <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення – 11.03.2021).
5. Грачова Р. Інвестиційна нерухомість: статус і оцінка. Дебет-Кредит. 2008. №37. С. 49-51.
6. Міронова О. Інвестиційна нерухомість: бухоблік, оподаткування, страхування, оформлення та реєстрація прав власності. Х.: Фактор, 2008. 448 с.
7. Смітюх А.В. Правові аспекти інвестування у будівництво житла: Практичний посібник. К.: Істина, 2012. 184 с.

УДК: 339.923

**СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ  
УКРАЇНИ**

***Кравець В. Р.***

[\*kravetsviktoria23@gmail.com\*](mailto:kravetsviktoria23@gmail.com)

*Донецький національний університет імені В. Стуса*

*Науковий керівник: канд. екон. наук Матвійчук В. І.*

Найважливішою складовою фінансової системи від якої залежить економічна стабільність країни виступає фінансовий ринок. Саме тому виявлення основних тенденцій розвитку фінансового ринку, його загроз чи

проблем є важливою умовою для подальшого розвитку економіки країни.

Зменшення капітальних інвестицій в Україні призвело до фізичного та морального зносу виробничих потужностей вітчизняних підприємств. Складні процеси ринкових перетворень, зокрема слабка ефективність приватизаційних процесів, девальвація національної валюти мінімізували державне інвестування підприємств. За таких умов перед державою та перед підприємствами гостро постало питання щодо пошуку альтернативних джерел залучення фінансових ресурсів, адаптації нормативно-правової бази та створення ефективних регулятивних механізмів.

Ці фактори зумовили підвищення зацікавленості до використання корпоративних цінних паперів як ефективного механізму залучення додаткових фінансових ресурсів з метою оновлення виробничих потужностей підприємств, впровадження нових інноваційних технологій, інтелектуалізації виробництва, проведення реструктуризації кредиторської заборгованості тощо. При цьому ключову роль відіграють саме акції та облігації, як одні з найпоширеніших у світі фінансових інструментів для залучення капітальних інвестицій та позикових коштів. Важливість залучення додаткового капіталу корпораціями шляхом емісії облігацій підтверджена як практикою, так й теорією.

В табл.1 представлено показники загального обсягу випусків акцій та облігацій, зареєстрованих НКЦПФР за 2015–2019 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

**Обсяг випусків акцій та облігацій, зареєстрованих НКЦПФР у 2015–2019 рр., млн грн**

Місяці року	Роки									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	акції	облігації	акції	облігації	акції	облігації	акції	облігації	акції	облігації
Січень	2501,90	1490,94	1572,23	782,00	9946,80	620,68	2293,03	219,52	290,75	954,70
Лютий	363,02	8240,00	8689,84	934,68	686,85	1069,29	6651,51	70,00	211,64	555,66
Березень	316,00	696,44	3095,74	690,00	18 263,68	268,80	10303,78	50,00	20,00	0,00
Квітень	388,31	525,80	832,89	294,84	5325,36	416,98	7136,69	420,29	107,64	378,15

## Секція 2. Соціально-економічні проблеми розвитку вітчизняних підприємств

Травень	62,96	5227,06	14773,38	114,00	1136,57	1684,50	1076,33	207,55	3163,19	1222,91
Червень	1365,10	3978,63	8573,80	1472,89	6975,87	368,11	16204,89	1484,46	8521,26	368,00
Липень	2120,03	2868,52	1020,80	2314,53	464,03	342,97	23592,56	678,29	1076,92	0,00
Серпень	2363,14	769,20	14665,95	680,94	24,80	1265,46	1706,13	1371,77	120,92	7363,54
Вересень	1762,68	584,95	1189,29	4184,79	10843,20	223,83	230316,59	1191,00	360,13	480,00
Жовтень	108183,68	10161,27	3774,21	838,75	590,45	64,62	74,03	690,00	3143,94	130,00
Листопад	1049,45	1647,52	6288,02	253,33	2 080,03	235,24	3449,27	1056,86	476,28	626,55
Грудень	24729,05	2106,79	64078,65	-134,20	153024,31	200,00	22153,30	910,57	4771,30	3 379,03
<b>Всього</b>	<b>145205,33</b>	<b>38297,12</b>	<b>128554,79</b>	<b>12426,54</b>	<b>209361,94</b>	<b>6760,49</b>	<b>3248444,2</b>	<b>8350,30</b>	<b>22263,97</b>	<b>15458,53</b>

*Джерело: складено автором за даними НКЦПФР [1].*

З таблиці 1 спостерігаємо, що упродовж 2015–2019 рр. прослідковується позитивна тенденція на ринку акцій, що є найбільшим сегментом всього національного ринку корпоративних цінних паперів. Поступове зростання обсягу емісії акцій супроводжувалась збільшенням кількості компаній, що котируються на внутрішніх біржах. Так, обсяг емісії акцій зріс з 145,21 млрд грн у 2015 р. до 324,84 млрд грн у 2018 р. Проте, порівняно з аналогічним періодом 2018 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився у 2019 р. на 324,84 млрд грн. Тому в 2019 р. обсяг випуску акцій досягнув свого мінімуму за останні п'ять років і становив 22,27 млрд грн. Це свідчить про те, що українські підприємства мало зацікавлені у залученні інвестицій за допомогою цінних паперів. У 2019 р. вітчизняний фондовий ринок продемонстрував суперечливу динаміку свого розвитку. З одного боку, спостерігалось деяке зростання загальних обсягів торгівлі цінними паперами, порівняно з 2018 р. та збільшення видів фінансових інструментів, що використовуються на фондовому ринку. З іншого боку, згорталася емісійна діяльність.

Значні обсяги випусків акцій в 2019 р. як і у попередні роки, належали емітентам, основними видами економічної діяльності яких були фінансова та страхова діяльність.

Важливим сегментом ринку цінних паперів є ринок облігацій, на якому відбувається обіг боргових зобов'язань. До інструментів ринку належать

корпоративні, муніципальні та державні облигації. Упродовж досліджуваного періоду спостерігається скорочення обсягу випусків облигацій з 38,30 млрд грн у 2015 р. до 15,45 млрд грн у 2019 р. Така негативна тенденція в першу чергу пов'язана з виходом на ринок великих банків-емітентів. Тому нині випуск корпоративних облигацій не є популярним методом залучення коштів на підприємствах. Основним джерелом фінансування підприємств залишаються банківські кредити [2]. Незважаючи на кризові явища в економіці розмір цього показника щорічно зростає, на відміну від випуску облигацій, що в цей період значно скоротився. Це зумовлено складністю у реалізації та у виході на ринок боргових цінних паперів, а отже й недоступністю для багатьох представників малого і середнього бізнесу.

Також до недоліків функціонування вітчизняного ринку цінних паперів досліджуваного періоду варто віднести наступне:

- занижена капіталізація українських компаній;
- слабка зацікавленість з боку населення до ринку цінних паперів;
- невелика кількість ліквідних акцій;
- висока плінність лістингових компаній.

Низький коефіцієнт капіталізації зумовлено низькою питомою вагою корпорацій, акції яких вільно котируються на організованому ринку.

Спад на ринку корпоративних цінних паперів України впродовж останніх років співпадає із загальнонаціональними тенденціями на ринку цінних паперів, а саме: спостерігається зменшення довіри до ринку, зменшується кількість фінансових посередників, знижується значення ринку як інвестиційного середовища для акумуляції та розміщення фінансових ресурсів, що вимагає створення необхідних умов для його результативного функціонування.

Зростанню капіталізації фондового ринку України сприятиме формування та забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо розвитку і функціонування ринку цінних паперів та деривативів в Україні, адаптація національного ринку цінних паперів до міжнародних стандартів. Важливою є

координація діяльності державних органів із питань функціонування в Україні ринку цінних паперів та деривативів. Потребує подальшої уваги здійснення державного регулювання та контроль за їх емісією і обігом. Захист прав інвесторів шляхом здійснення заходів щодо запобігання і припинення порушень законодавства на ринку цінних паперів та законодавства про акціонерні товариства є важливим стимулом розвитку корпоративного управління [3].

Таким чином, перехід України до цивілізованих ринкових відносин має здійснюватися шляхом модернізації засобів управління, розвитку процесів акціонування підприємств, біржової системи та інших елементів ринкової інфраструктури. У свою чергу, розвинена інфраструктура ринку цінних паперів мінімізує рівень трансакційних витрат в економічній системі країни.

*Список використаних джерел:*

1. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку: аналіз ринку в 2016-2019 роках. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/> (дата звернення: 15.03.2021).
2. Тарасюк Д. С. Розвиток ринку корпоративних цінних паперів в Україні: дис. ...канд. екон. наук: 08.00.08 / Львівський нац. у-т. ім. І. Франка. Львів, 2014. 218 с.
3. Ярошевська О. В. Капіталізація фондового ринку України: проблеми оцінки і зростання. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Київ, 2017. Вип. 12. С. 271–273.

