

# МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

Шляхи забезпечення  
стабілізації економіки  
в умовах пандемії



**EASTERN EUROPEAN  
CENTER FOR SCIENTIFIC  
RESEARCH**

Міжнародна науково-  
практична конференція

**Шляхи забезпечення  
стабілізації економіки  
в умовах пандемії**

Матеріали

30 квітня 2021 р.

м. Одеса

УДК 33

*Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. 85 с.

У збірнику представлені тези доповідей, оприлюднені на Міжнародній науково-практичній конференції “Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії”, яка була проведена Східноєвропейським центром наукових досліджень 30 квітня 2021 р.

Збірник розрахований на вчених, викладачів, докторантів, аспірантів, здобувачів вищої освіти, представників державних органів влади та місцевого самоврядування, представників підприємницьких структур і широкий читацький загал.

Робочі мови конференції: українська, англійська та російська.

*Видається в авторській редакції*

Матеріали збірника подаються в авторській редакції та друкуються мовою оригіналу. Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за достовірність наведених фактів, власних імен, географічних назв, цитат, економіко-статистичних даних, галузевої термінології, інших відомостей.



Відповідно до Закону України “Про авторське право і суміжні права”, при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов’язковим.

**Research  
Europe.org**



**EASTERN EUROPEAN  
CENTER FOR SCIENTIFIC  
RESEARCH**

© Колектив авторів, 2021

© Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021

© Research Europe, 2021

Офіційний сайт: [researcheurope.org](http://researcheurope.org)

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

<b>Аверчев О. В., Фесенко Г. О., Гончарський І. Л.</b> Вплив пандемії на розвиток ринку гречки.....	6
<b>Арутюнян Р. Р.</b> Социально-экономическая идентификация украинской экономики и последствия пандемического кризиса.....	9
<b>Костенюк Ю. Б., Левчук А. О.</b> Аналіз змін харчових звичок споживачів в Україні в умовах пандемії COVID-19.....	19
<b>Тимченко О. І.</b> Особливості розвитку малого підприємництва в умовах пандемії COVID-19.....	21
<b>Ukhnal N.</b> Development of the global insurance market under pandemic economic shocks.....	23
<b>Чиняк В. В., Пугінська В. В., Слава С. С.</b> Прогнозні терміни відновлення діяльності готельних підприємств Закарпатської області в посткоронавірусний період.....	27

### СЕКЦІЯ 2. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

<b>Панфілова Т. О.</b> Пріоритети інвестування в умовах пандемії.....	29
<b>Толкачев В. А.</b> Цифровізація в глобальному світі.....	32

### СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

<b>Vagner I.</b> COVID-19: impact on accounting.....	34
<b>Винник М. В., Шкроміда Н. Я.</b> Специфічні особливості організації обліку розрахунків з оплати праці в бюджетних установах.....	36
<b>Гринишин М. І.</b> Вплив COVID-19 на сплату єдиного соціального внеску для ФОП.....	38
<b>Іванова Т. М.</b> Облік дебіторської заборгованості: порівняльний аспект.....	40
<b>Сук П. Л.</b> Способи розподілу витрат майбутніх періодів за кумулятивним методом амортизації.....	42
<b>Шелега М. М., Булат Г. В.</b> Облікова політика підприємства: сутність та значення.....	45

**СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ****Мазурець А. В.**

Стримінгові компанії – сьогодення та майбутнє.....49

**Сус Л. В., Сус Ю. Ю.**Особливості концентрації банківської системи  
України: загрози та перспективи.....54**Тищенко В. В.**

Оцінка міжнародних резервів України.....57

**Тищенко О. І.**Вплив пандемії COVID-19 на доходи та  
витрати українських банків у 2020 році.....59**Целуйко О. І.**

Сутність та зміст фінансової безпеки країни.....61

**СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ****Артиш В. І., Артиш Н. В.**Стратегія управління підприємств з  
органічного агровиробництва в Україні.....64**Бессонова А. В.**Трудовий потенціал підприємства:  
визначення і методика розрахунку.....66**Белоусов Я. І., Серебряк К. І., Белоусова Л. І.**Особливості організаційних тенденцій та управлінські  
аспекти щодо об'єднаних підприємств.....68**Гавриленко В. Д.**

Сучасні проблеми менеджменту в умовах пандемії COVID-19.....72

**Kalashnikova K.**Risks of loss of competitiveness of the construction  
enterprise in the strategic aspect.....75**СЕКЦІЯ 6. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА****Карпенко К. А.**

Аналіз туристичних потоків Херсонщини.....77

**Соколовський В. А., Щоголева І. В.**Шляхи подолання наслідків пандемії для туристичного  
та готельно-ресторанного бізнесу.....79**СЕКЦІЯ 7. ПРАВО****Андріїв В. В., Корольова О. А.**

Окремі питання правового регулювання праці жінок.....81

**Хайлова Т. В., Шульга А. О.**

Роль договірної роботи на підприємстві.....83

## СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

УДК 338.433

JEL Classification: Q13

**Аверчев О. В.,**

д-р с.-г. наук, професор,  
Херсонський державний аграрно-  
економічний університет, м. Херсон

**Фесенко Г. О.,**

здобувач третього (освітньо-  
наукового) рівня вищої освіти,  
Херсонський державний аграрно-  
економічний університет, м. Херсон

**Гончарський І. Л.,**

здобувач третього (освітньо-  
наукового) рівня вищої освіти,  
Херсонський державний аграрно-  
економічний університет, м. Херсон

### ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА РОЗВИТОК РИНКУ ГРЕЧКИ

В умовах пандемії та світової економічної кризи спостерігається збільшення попиту на крупи та інші продукти переробки зернових та круп'яних культур на внутрішньому та зовнішньому агропродовольчих ринках.

Населення та бізнес в Україні, мають негативний досвід як ажіотажного продажу продуктів, в умовах кризових явищ, пов'язаних з відсутністю ринків збуту продуктів харчування, пережила перший місяць карантину без порожніх полиць у магазинах та страху перед голодом. Зростання попиту на їжу призвів до зростання роздрібних цін на їжу.

Круп'яні культури є стратегічним продуктом забезпечення продовольчої безпеки, який вирізняється, серед іншого, стабільним широким попитом та споживанням завдяки високій харчовій цінності та доступності цін для всіх верств населення. Традиційно найбільш поширеною круп'яною культурою в Україні є гречка. Гречка є традиційним продуктом харчування для пересічного українця і вважається “королевою круп”, оскільки має надзвичайно великий позитивний вплив на здоров'я людини.

Феномен гречки полягає в її різнобічному використанні, у високій якості одержуваних продуктів.

Вона рекомендована як універсальний компонент оздоровчого, дитячого та лікувально-профілактичного, у тому числі дієтичного харчування. Підвищений попит на гречку зумовлений унікальними поживними і лікувально-дієтичними властивостями продукції, здатністю знижувати радіаційний фон, покращувати роботу систем травлення та кровоносної системи людини. У раціоні їстівних продуктів українців значне місце посідають зернові, в тому числі круп'яні культури – 45 % від загалу. Гречка вважається цінним медоносом та добрим попередником у сівозміні для інших культур. Крім того, продукція з гречки вирізняється екологічною чистотою і низькими капіталовкладеннями у виробництво, що набуває особливого значення в сучасному світі [5].

Розглядаючи круп'яну галузь, слід зазначити, що вона залишається стратегічно важливою галуззю народного господарства. Тому вивчення питання формування ринку гречки в умовах пандемії є актуальним.

У 2020 році пандемія коронавірусу внесла свої корективи не тільки в соціальну сферу, але суттєво вплинула на розвиток світової економіки в цілому. Пандемія та вимушені заходи вплинули на українську економіку. Так, за даними Міністерства економіки за перше півріччя 2020 року, валовий внутрішній продукт України зменшився на 6,5 % порівняно з аналогічним періодом 2019 року, зокрема, у другому кварталі падіння становило 11 %, що менше, ніж раніше очікуваного (14 %) [1]. На думку вчених з Європи та Азії, економіки всіх країн світу зазнали збитків, що в свою чергу вплинуло на добробут населення [2].

Серед адміністративних заходів, які мали місце під час карантину та безпосередньо впливали на розвиток сільського господарства, слід назвати закриття ринків у березні – травні 2020 року. В результаті таких дій дрібні виробники були позбавлені можливості продавати свою продукцію, не отримували коштів для задоволення інших потреб, крім продуктів харчування. Враховуючи, що, на думку експертів, до 85 % ранніх овочів і ягід зазвичай продаються на продовольчих ринках, це призвело до проблем зі збутом вирощеної продукції, позбавило споживачів джерел їжі та поставило дрібних фермерів та селян у скрутне фінансове становище.

Урядом було запроваджено заборону на експорт української гречаної крупи до 1 липня 2020 року. У МЕРТ пояснили, що на продуктових полицях в Україні раніше окрім місцевої була гречка з Білорусі, Росії та Казахстану. Проте ці країни припинили її експорт до України. Оскільки в цих країнах також значно скоротився валовий збір гречки і тому гречана крупа забезпечують тільки внутрішній ринок.

Уряд подав законопроект про внесення змін до Митного тарифу України щодо тимчасового застосування ставок ввізного мита на окремі види зернових культур (№ 3310 від 07.04.2020 р). Але за висновками Головного науково-експертного управління Верховної Ради, запровадження

нульових ставок імпортного мита на жито, овес, рис, гречку та просо потребує обґрунтування. Нині на жито, гречку та просо діє 20-відсоткове імпортне мито, на овес та рис – 5-відсоткове.

Такі послаблення на кордоні для цих товарів, за планами урядовців, зможуть запобігти "істотним ціновим коливанням" під час пандемії коронавірусу.

Тим часом у роздрібній торгівлі гречка подорожчала ще більше. Кілограмова упаковка в окремих столичних супермаркетах уже коштує 59 з лишком гривень. Охочих купувати за таку ціну не спостерігається, що логічно. Адже кому ця крупа була дуже потрібна – закупили під час карантинного ажіотажу, тепер попит знизився – бо запаслися, а висока вартість тим більше стримуватиме бажання її придбати.

Пшоно нині дешевше, ніж було рік тому. На початку 2019-го спостерігалася нестача – ціни у роздріб сягали понад 40 грн за кілограм. Аграрії у 2020 році відвели більші площі під цю культуру, мали кращий урожай – і дефіцит одразу вщухає. Що не можна сказати про посіви гречки.

Головними факторами, що впливають на динаміку цін є врожайність круп'яних культур, площа посівів, політична ситуація та форс мажорні обставини (на початку 2020 року відбулось значне подорожчання круп в зв'язку з пандемією COVID-19).

На 2021 рік урядом України передбачена державна допомога сільськогосподарським товаровиробникам, що займаються вирощуванням гречки на площі до 300 га з розрахунку 3,5 тис. грн на один га (в тому числі і насінневим господарствам).

### Список використаних джерел

1. Економічна правда. Українська економіка впала за півроку на 6,5 %. У другому кварталі – на 11 %. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/08/6/663774> (дата звернення: 11.03.2021).

2. The impact of COVID-19 on the grain and oil seeds sector. *Wiley Online Library*. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/cjag.12239> (дата звернення: 22.03.2021).

3. Averchev O., Fesenko H. Analysis of economic aspects of buckwheat, panicum and rice growing and production in central and eastern Europe and Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 5, no. 6.

4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 23.03.2021).

5. Аверчев О. В. Сучасні тенденції та перспективи вирощування гречки в Україні та світі / О. В. Аверчев, Г. О. Фесенко, І. Л. Гончарський // *Наукове забезпечення технологічного прогресу XXI сторіччя* : матер. Міжнар. наук. конф., 1 травня 2020 р. – Чернівці: МЦНД, 2020. – Т. 1. – С. 77 – 80. DOI 10.36074/01.05.2020.v1 (дата звернення: 18.03.2021).



УДК 332.1

JEL Classification: G01

**Арутюнян Р. Р.,**

канд. экон. наук,

доцент кафедры банковского дела,

Одесский национальный экономический

университет, г. Одесса

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

**Аннотация.** В статье проведен анализ основных положений книги К. Шваба и Т. Маллере “Covid-19: Великая перезагрузка”. С целью оценки текущих процессов и возможных перспектив постковидного развития мировой и украинской экономики. Проанализированы характерные признаки макроэкономического развития и структурные недостатки национальной экономики, сложившиеся в доковидный период и усиленные пандемическим кризисом. Критически оценены “окна возможностей” перезагрузки модели экономического развития (по К. Швабу) и перехода к “новой нормальности”. Определены предпосылки перехода цифровой экономике, её этапы развития и возможные последствия.

**Ключевые слова:** пандемический кризис; “великая перезагрузка”; COVID-19; реиндустриализация; новая реальность; постковидное развитие; цифровизация; цифровая революция.

Пандемия коронавируса кардинально изменила социально-экономическое пространство на всех уровнях – индивидуальном, национальном и глобальном и породила множество прогнозов постковидного развития человечества, в том числе в виде “великой перезагрузки” по К. Швабу. И мы поставили вопрос, откроет ли пандемия “окно возможностей” для Украины.

Для ответов, на наш взгляд, следует проанализировать, с чем подошла Украина к 2020 году, каковы основные показатели её экономического и социального развития, каковы шансы её входа в IV промышленную революцию, как выглядит структура украинской экономики с точки зрения технологических укладов и т. п. То есть обратимся к определению технологической и социально-экономической идентичности украинской экономики.

Уже совершенно понятно, что бурное развитие цифровых технологий, диджитализация бизнес-процессов и всех других аспектов жизнедеятельности человека свидетельствуют о наступлении нового этапа промышленной революции

и переходу к экономике нового типа. Это происходит в высокоразвитых странах, которые демонстрируют высокий устойчивый рост и в которых сформировалась национальная воспроизводственная промышленная система, основным двигателем роста и модернизации этой системы является научно-технический прогресс. Большинство так называемых периферийных догоняющих стран, в том числе Украина, не сформировали индустриальную экономику, тем более с высоким удельным весом высокотехнологических отраслей V и VI укладов. В украинской экономике преобладают III и IV технологические уклады и об этом лучше всего свидетельствует товарная структура экспорта в 2019 году: сырьё, переработанная продукция сельского хозяйства, продовольственные товары – 48 % экспорта, минеральные продукты – 10 %, вывоз древесины – 4 %, чёрные и цветные металлы – 22 %, продукция химической отрасли (и смежных с ней) – 5 %. Промышленная продукция, машины, оборудование занимают в экспорте Украины занимают всего лишь 8 % [7, с. 32].

С такой структурой экономики и уровня технологичности, отсутствием инновационности надеяться на переход к индустриально-цифровому обществу было бы большой ошибкой. Такой переход требует огромных инвестиций в НИОКР, включения в глобальные производственные сети, производственно-коммерческие агломерации (ПКА) на равных, высокой конкурентоспособности товаров и другое. Однако в современном мире, где есть развитые страны (центр) и периферия (развивающиеся или стагнирующие страны), первые реструктуризируют экономику, во-вторых, сводя её к нескольким экспортоориентированным отраслям, необходимым и приспособленным к потребностям центра, и используя рынок дешевой рабочей силы периферии [8, с. 7].

В развитых странах ТНК и их производственно-коммерческие агломерации концентрируют науко-, капиталоемкие виды производств, требующие высококвалифицированных “золотых” и “белых воротничков”, с высокой добавленной стоимостью и высокой технологичностью, тогда как трудоемкие операции переносятся на периферию.

При таких условиях расширение цифровых технологий за границы ТНК становится ограниченным. Следует согласиться с мнением ученых, считающих что расширение цифровых технологий на периферии становится возможным при возрастании спроса национального бизнеса на инновационные проекты, обеспечивающие рост продукции с добавленной стоимостью и рост доходов на основе роста производительности труда [8, с. 7].

А пока украинский бизнес, занятый в отраслях III и IV технологических укладов (а то и II!), ориентируется на получении рентных доходов, сохраняется низкий уровень использования цифровых технологий и происходит дальнейшая деиндустриализация производства [8, с. 7], нарастающее технологическое отставание, утрата научного лидерства (Украина – это космос, авиа-, судостроение, ВПК в начале 90-х годов...), длительная стагнация, катастрофическое снижение уровня доходов и

другие разрушительные явления. И, как подчеркивается в научных публикациях, только V и VI уклады и их развитие обеспечивают переход к цифровой экономике с такими технико-технологическими изменениями, которые свидетельствует о постиндустриальной эпохе.

Таким образом, в Украине “провозглашение IV промышленной революции” (К. Шваб), которая должна привести к “слиянию физической идентичности человека с его цифровой и биологической идентичностью”, откладывается, как и развитие искусственного интеллекта. Использование NBIC (о чём шла речь в I части наших размышлений) и переход к трансгуманизму.

Начавшийся в начале 90-х годов трансформационный кризис, структурный кризис 90 – 2000 годов, социально-политический кризис 2014 – 2016 годов привели к значительному разрушению индустриального базиса экономики, к деиндустриализации, к деградации науки, образования, медицины, отсутствию инноваций и, по сути, остановке НТП и технической зависимости от ПР стран.

Есть ещё один сектор – финансовый, возможно, его состояние внушает надежды на рост доходов, сглаживание противоречий между украинской олигархией и основной массой населения, позволяет надеяться на финансирование науки, крупных инновационных проектов в различных сферах, в том числе в развитии цифровых технологий?

Можно ли в нашей Украине при её финансовом положении введение универсального базового дохода, о чем говорит К. Шваб?

Финансовые возможности рассмотрим на уровне государственной финансовой системы и на уровне отдельных бизнес-структур.

Источником финансирования капитальных вложений в экономику, в I очередь, являются внутренние накопления, или сбережения общества. Однако крайне низкий уровень доходов трудоспособной части населения делают невозможным осуществление сбережений. Даже если это происходит и часть сбережений доверяется банковской системе, последняя не кредитует реальный сектор экономики. Альтернативные направления инвестирования банками своих финансовых ресурсов порождают эффект вытеснения (effect crowding out). Речь идёт о депозитных сертификатах с их привлекательными ставками доходности и отсутствием рисков и облигациях внутреннего государственного займа (ОВГЗ) – сегодня именно банковский сектор (НБУ и банки) является держателем выпущенных в оборот ОВГЗ – 80% (!) или 700 млрд гривен. Это значит, что банковская система практически не кредитует реальный сектор экономики, не способствует реализации крупных инновационных проектов, в конечном счёте – реиндустриализации украинской экономики (динамика кредитов – минус 13,9 % в 2019 году и минус 5,7 % в 2020 году!)

Резко снизился ещё один источник инвестирования в экономику – прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Если в 2008 году ПИИ составили примерно 11 млрд долларов, то в 2015 – 2019 годах превышали 3 млрд долларов [8, с. 35].

В целом состояние финансовой системы таково, что страна постоянно зависит от внешних заимствований, что в условиях хронического спада национального производства, нерациональной структуры экономики

приумножает и без того значительный внутренний долг, обслуживание которого является тяжелым бременем для бюджета и грозит подорвать макроэкономическую стабильность. Пандемия 2020 значительно ухудшила ситуацию. За 2016 – 2020 годы средняя сумма долга (валовый внешний долг) находилась на уровне 120 млрд долларов, а его удельный вес в ВВП колебался от 120 % до 80 % [8, с. 37].

Ситуацию обостряет и отсутствие в стране полноценного фондового рынка, что в условиях COVID-19 и оттока капитала из страны ещё более обостряет проблему инвестирования.

Преобладание экспортоориентированного производства и доминирование импорта во внутреннем потреблении определяют зависимость и макроэкономической, и микрофинансовой стабильности от внешних заимствований, в I очередь, от международных финансовых организаций.

Каковы направления сотрудничества Украины с МВФ в период вызовов и угроз COVID-19? МВФ ставит перед Украиной всё новые и новые структурные маяки и ключевые задания, обязательные условия предоставления кредитов. Это требования к структурной, денежно-кредитной, валютно-курсовой, бюджетной политике, политике реформ, в том числе в энергетическом секторе и др. В 2020 году был подписан новый меморандум с МВФ об экономической и финансовой политике (9.06.2020) в рамках которого предусмотрен кредит Stand-by (на 18 месяцев) на сумму 5 млрд долларов США (или 3,6 млрд СПЗ). Первый транш составил 2,1 млрд долларов США, последующие предусматривали 4 пересмотра программы до июня 2021 года [9, с. 109].

К сожалению, для Украины, визиты представителей МВФ в соответствии с графиком пересмотра траншей и анализ критериев эффективности запланированных условий на предоставление не дал возможности получения этих ресурсов.

Правда, мы получим финансовую помощь ЕС в размере 500 млн евро (хотя должны были получить еще 1,2 млрд евро от ЕС и ожидали 1 млрд долларов от Всемирного банка). Эти программы заимствований, привязаны к соглашениям с МВФ.

Предполагая, видимо, что количественные критерии и индикативные цели, зафиксированные в Меморандуме, не будут достигнуты. Минфин предложил альтернативный вариант: окончание работы с МВФ. Был предложен в июне 2020 года проект стратегии “Самодостаточность” (Graduate from JMF) на 2021 – 2023 годы, в котором заложены такие основные направления и цели: – взвешенная финансовая и долговая политика; – налоговые стимулы для развития экономики; – детенизация; – повышение рейтинга Украины до инвестиционного уровня; – новая кадровая политика и диджитализация в системе фискальных органов и др. [10]

Но, по нашему мнению, и эти программные цели останутся лозунгами и призывами, а Украина и дальше будет взывать к МВФ и надеяться на его возможные (или невозможные) вливания по различным программам сотрудничества. К ним относятся Stand-by, Flexible Credit line (FCL), Extended Fund Facility (EFF), Extended Credit Facility (ECF). Украина сотрудничала с

МВФ по программам Stand-by и EFF. Ни та, ни другая программы не способствовали решению проблем структурной перестройки экономики, ни улучшению инвестиционной привлекательности, ни развязали финансовые проблемы дефицитов платежного баланса и госбюджета, а сформировали долгосрочную долговую зависимость на многие годы вперед.

Пандемия – 2020 потребовала огромных финансовых ресурсов и на борьбу с COVID-19 и на поддержку субъектов предпринимательства, в I очередь малого и среднего бизнеса (76 млрд – фонд борьбы с пандемией!). И экономическая ситуация в Украине, по мнению МВФ, выглядит значительно сложнее, чем в соседних странах и по его прогнозам (в середине 2020 года предложенным) Украина могла потерять 8,2 % своей экономики (хотя по данным Госкомстата ВВП в 2020 году упал на 4,2 %, примерно также, как мировая экономика).

Представитель МВФ в Украине Й. Люнгман назвал два фактора, негативно влияющих на рост ВВП: 1) отсутствие у домашних хозяйств финансовых сбережений, вовлеченных на финансовый рынок как возможных буферов и источников инвестиционных ресурсов; 2) весьма ограниченная фискальная поддержка экономики в связи с патологической ситуацией в налоговой и таможенной сфере [9, с. 105 – 110].

Следует отметить, что Украина получила гуманитарную помощь на борьбу с пандемией и немедленные мероприятия в системе здравоохранения – 165 миллионов долларов США от ООН в соответствии с Планом гуманитарного регулирования ООН на пандемию, Мировой банк финансировал ряд мероприятий по борьбе с COVID-19 в Украине в рамках механизмов чрезвычайного финансирования для стран с трансформационной экономикой и низкими доходами (примерно 50 млрд долларов – размеры такой Программы) с практически нулевой процентной ставкой и ускоренным кредитованием.

Финансовые ресурсы МВФ (организаций) направлялись не только на борьбу с пандемией, но и на поддержку бизнес-структур, которые становятся неплатежеспособными в связи с резким снижением выручки, обусловленным карантинами, локдаунами, другими запретами. Развитые страны выделяют для этого триллионы долларов, понимая, что иначе выход из пандемического кризиса будет продолжительным и мучительным и поставит под угрозу дальнейшее технологическое, научное, экономическое развитие и рост. Такой рост и возвращение к нормальной жизни, может случиться в конце 2022 года – вначале 2023, по мнению Б. Гейтса (хотя агентство Bloomberg считает, что для возвращения к обычной жизни понадобится 7 лет!). А какие источники и механизмы финансирования бизнеса в условиях эпидемиологических рисков и введение карантинов и локдаунов практикуется сегодняшней мировой и украинской практике (может быть, для Украины в теории)?! Сегодняшние проблемы бизнеса требуют значительных ресурсов для быстрого реагирования на изменяющуюся внешнюю среду, поддержки персонала, привлечение и сохранение клиентов, партнеров и так далее. Пандемия не позволяет реализовать стартап-проекты и характеризуется стартап-депрессией из-за недостатка финансовых ресурсов,

кризис требует перестройки бизнес-процессов для организации online работы и фирмы, и персонала и соответствующей инфраструктуры для перевода ключевых бизнес-процессов в дистанционный формат.

Неутешительные тенденции кризиса COVID-19, по оценкам Союза украинских предпринимателей только 60 % бизнес-структур продолжили свою деятельность – это большой и средний бизнес с долгосрочными контрактами уровнем технологичности. Большая часть малого и среднего бизнеса, не имеющая возможность переориентировать бизнес-процессы на дистанционный формат, обанкротилась. Эти предприятия не выдержали уже I локдауна, II и III- усугубили ситуацию.

Часть отечественного бизнеса использовала кредиты для финансирования операционной деятельности, но это лишь 21 % предприятий оценки Кабмина. Какой выход? Как показывает мировой опыт – это повышение технологизации бизнеса (в том числе для привлечения финансовых ресурсов!) использование интернета вещей (Internet of things – IoT), что позволяет превращать обычные вещи в online-девайсы с возможностью их дистанционного использования. (Напомним, что появление интернета в начале девяностых годов положило начало реинжинирингу бизнес-процессов). Такие новые технологии дают возможность управлять информацией, производственно-операционной, коммерческой деятельностью, коммуникацией в дистанционном режиме.

Какие возможности финансового обеспечения бизнеса открывают эти технологии? Вспомним, что классические источники, обеспечивающие становление и дальнейшее функционирование бизнеса, – это собственные, заемные и привлеченные средства. Какие новые, механизмы и формы привлечения финансовых ресурсов предлагаются в последние годы и широко используются малым, средним бизнесом, стартаперами для реализации новых инновационных проектов (и не только!)? Появились новые понятия: будстреппинг (bootstrapping), грантовое финансирование, фандрайзинг (процесс привлечения внешних, сторонних для компании ресурсов, необходимых для реализации какой-либо задачи, выполнения проекта или с целью деятельности в целом), хотя сохраняют свое значение среди альтернативных источников и классические понятия инвестирования (через выпуск акций и других ценных бумаг), венчурное инвестирование, бизнес-ангелы, бизнес-инкубаторы.

Можно ли предположить, что наш бизнес знает о таких альтернативных источниках неоткрывающихся возможностей? Как показывает украинская практика, далеко не все или большинство не знает! (И здесь можно поставить ещё одну проблему, обсуждаемую в нашей экономической литературе - финансовая инклюзия, предпосылкой которой является финансовая грамотность, финансовая культура, и бизнеса, и населения, и позволяющая сформировать эффективное финансовое поведение, способствующие повышению доходов, снижающее уязвимость и бизнеса, и граждан к финансовым кризисам!) [11, с. 106 – 111].

Итак, обратимся к краткой характеристике этих источников. С проникновением и дальнейшим расширением новых технологий во все

сферы экономики в качестве источника финансирования используется краудфандинг, основой которого является создание виртуального сообщества, которое путем объединения усилий и ресурсов значительного количества участников достигает поставленных целей. Этот сбор средств большого количества “миниинвесторов” осуществляется в сети Интернет. По оценкам международных аналитических агентств пока этот глобальный рынок небольшой, в 2018 году – 10,2 млрд долларов США, предполагается, что к концу 2025 года он возрастет до 29 млрд, растёт и количество краудфандинговых кампаний и популярных платформ (“Kickstarter”, “Crow Cube”, основными заданиями которых является поддержка креативных стартапов (I) и финансирование расширения и модернизации бизнеса (II). Платформы существуют как альтернатива банковскому или венчурному финансированию.

В развитых (и частично, в развивающихся переходных) экономиках приобрели популярность гранты, как способ финансирования. Начиная с 90-х годов менторскую поддержку бизнесу представляло Агентство США по международному развитию (USAID), в частности в рамках программы “Конкурентоспособная экономика Украины” реализовывала инвестпроект “Бизнес-инкубаторы”, целью которого являлось поддержка технологических стартапов, технологизация экономики и повышение конкурентоспособности. Особое место в программе занимают IT-технологии, инженерия и медицина.

Грантовое финансирование имеет большое значение для бизнеса, в I очередь для его технологического развития и получило широкое распространение в Европе в последние годы. Целью предоставления грантов является поддержка инноваций во всех сферах на основе использования цифровых технологий. В Украине для поддержки бизнеса в период COVID-19 были использованы ряд грантов, в том числе от House of Europe для технологизации и приспособления к цифровой реальности, для развития дистанционной коммуникации.

В Украине малый и средний бизнес привык рассчитывать на собственные ресурсы. В развитых странах принято говорить о так называемом будстрепинге, когда предприятие не имеет достаточной привлекательности для инвестора или не отличается инновационностью. Тогда привлекаются не внешние, а внутренние источники финансирования (ресурсы стартапера, его команды, других заинтересованных внутренних стейкхолдеров) [12, с. 105 – 116].

Остаётся актуальным и финансирование с помощью венчурных фондов, бизнес-инкубаторов и бизнес-ангелов. Эти механизмы и формы финансирования могут объединяться, создавая своеобразный микс! Например, краудфандинговая платформа “Our Crowd”, созданная Дж. Медведом, является “местом” (!?), где встречаются инвесторы (> 30 тысяч из 183 стран) и те, кто создают и реализуют прогрессивные, высокотехнологичные стартапы. Пандемия COVID-19 обусловила необходимость создания на платформе Пандемического фонда инноваций, который поддерживает решение проблем бизнеса в этот сложный период [6, с. 93 – 103].

Таким образом, украинский бизнес должен знать, что существуют и доступны различные источники финансирования бизнеса даже в условиях эпидемиологических вызовов и рисков. Нужно научиться, ими пользоваться!

**Выводы.** Какие вызовы стоят перед украинской экономикой и сегодня и в постковидный период? Что из того, о чём пишут К. Шваб и Т. Маллере, может произойти в Украине, при каких условиях, институтах, с помощью каких инструментов? Возможен ли у нас “дивный новый мир”?

Несомненно, и мировая, и украинская экономика стоят на пороге кардинальных изменений и государствам придётся использовать срочные и дорогостоящие меры, направленные на смягчение и преодоление не только текущих, но и долгосрочных негативных последствий пандемии, а именно: рецессии во всех отраслях экономики в ближайшие годы; роста безработицы и потери доходов и домашними хозяйствами, и бизнесом; массовыми банкротствами компаний (особенно в сфере услуг – туристических, развлекательных, общественного питания, услуг транспортных и других); роста бюджетных дефицитов, повышения внешнего долга и риска возможных дефолтов; угроз роста инфляций; нарушения цепочек поставок и неисполнение договоров. Угрозой, по мнению многих аналитиков, является и деглобализация мировой экономики и усиление протекционизма для защиты своих рынков.

Пандемия отбрасывает нашу экономику далеко назад, откладывая опять жизненно важные задачи в реальном секторе экономики – реиндустриализацию, структурную перестройку, повышение технологизации, инновационности производственной системы. И рубежи, которые нам предстоит достигнуть в будущем, это наши прошлые достижения – в 2000-х мы ставили задачу восстановить производство ВВП уровня 1990 года!) после финансового кризиса 2008 – 2009 годов вернуться к показателям докризисных годов после социально-политического кризиса 2013 – 2014 годов, вернуться к уровню якобы “благополучных” 2011 – 2013 годов, теперь будем думать о допандемических показателях? Конечно, мы согласны, что любой кризис несёт не только негативные, но и позитивные перемены, и следует согласиться с К. Швабом и К. Лагард (главой до недавнего времени МВФ, а теперь Европейского Центрального банка – ЕЦБ), утверждающих, что ускорится переход к дестабилизации и автоматизации и к новым экономическим моделям.

Сможет ли Украина, пережив коронакризис обеспечить рывок к цифровым технологиям? Мы имеем весьма амбициозные прогнозы, цели и задачи, изложенные в концепции развития цифровой экономики и так называемой “Цифровой адженде Украины”, представленной Украинским институтом будущего. В них подчеркивается, что цифровизация становится одним из основных факторов роста и международный, и национальный экономики в ближайшие 5 – 10 лет и инструментом для достижения стратегических целей. По сценарию украинского института будущего, цифровизация обеспечит рост ВВП до 2030 года в 8 раз до 1 триллиона долларов США, а удельный вес цифровой экономики ВВП достигнет 65 %! (пока > 90 %, по сути, вне цифровой экономики, 10-летнее отставание в мобильной цифровой инфраструктуре, слабая цифровая трансформация экономики (Industry-4,0), бизнеса, государственных инструментов их услуг, социальной сферы).

Какие препятствия стоят на пути цифровизации? Первое и главное, на наш взгляд, это отсутствие интереса крупных компаний к инновационным проектам, пока они могут получать краткосрочные рентные доходы от



монопольного использования тех или иных ресурсов, а не благодаря внедрению новых элементов производительных сил, вызванных НТП, и роста производительности труда.

Второе: институциональные факторы – низкое включение государственных институтов в реализацию Концепции развития цифровых технологий; несоответствие законодательства национальных, отраслевых, региональных стратегий и программ развитию цифровых возможностей.

Третье: инфраструктурные препятствия: низкий уровень покрытия страны цифровой инфраструктурой (широкополосным интернетом, отсутствие Интернета вещей, невозможностью доступа многих территорий страны к интернету вообще!)

Четвёртое: системные факторы – слабая государственная политика на стимулирование инновационной экономикой, слабый рынок инвестиционного капитала; устаревшая система образования (отсутствие фокуса на Stem-образование, soft skills) дефицит высококвалифицированных кадров для цифровизации.

Пятое: низкий уровень автоматизации и диджитализации государственных услуг (хотя Президент понимает необходимость “государства в смартфоне” и процесс начался! За год мы видим кардинальные изменения)

Говорят, о двух возможных вариантах или двух сценариях цифровизации – инерционном (эволюционном) и форсированном (целевом). По первому мы остаёмся на обочине мировой перестройки (или даже в кювете!). До 2030 года рост ВВП – 2,5 – 3 % в год и объем ВВП примерно 290 млрд долларов. По второму сценарию необходим цифровой “прыжок”, аналоговые системы должны быть заменены цифровыми версиями и это позволит обеспечить создание новых рабочих мест, рост производительности труда, темпов экономического развития и качества жизни. По подсчетам украинского института будущего понадобятся объём инвестиций примерно 70 млрд долларов в цифровизацию и 15 – 17 млрд – в цифровую инфраструктуру. Это позволит Украине превратиться в Европейского лидера в сфере диджитализации и стать интеллектуальным хабом (!)

Для этого необходимо: 99,9 % домашних хозяйств должны иметь доступ к интернету; 100 % покрытие территории страны 4G и 5G; 99 % авто – и железнодорожных магистралей и 95 % сельскохозяйственных территорий нужно покрыть мобильным интернетом; 100 % граждан должны иметь цифровую идентификацию (citizen-card).

Цифровым революционером должно стать государство как лидер и экспериментатор, регулятор и защитник, популяризатор и драйвер. И государство, и бизнес, и домашние хозяйства должны иметь стимулы, спрос и потребности в цифровых технологиях и тогда, возможно, эти амбициозные (и немного утопические!) цели будут достигнуты. И, конечно же, не следует забывать о необходимости параллельного преодоления технической отсталости, модернизации многих отраслей и в целом реиндустриализации национальной экономики. И, возможно, именно цифровизация станет тем звеном цепи, ухватившись за которое мы сможем вытянуть всю экономику. Именно такие приоритеты должны лежать в основе экономической политики в постковидный период. Для возрождения

промышленного капитала необходим денежный капитал и поэтому не менее важны проводимые государством кредитно-денежная и бюджетно-налоговая политика, которые должны иметь свою специфику идеологии реформ, институтов, законодательства, не полагаясь на опыт развитых стран или стран “догоняющих”.

Существует ли мировой “заговор” элит в отношении Украины, направленный со стороны ЕС? Скорее всего, есть рационализм и собственный эгоизм, чего Украине явно не хватает! Прав А. Куц (экономист и футуролог), утверждающий, что “вакуум целей и амбиций Украины заполняется рациональными и эгоистическими действиями стран-соседей и других стран ЕС”. Ведь никто не хочет иметь у своих границ динамично развивающуюся экономику, с высокими темпами роста ВВП, высоким уровнем дохода на душу населения, четкими национальными целями, понятными и достижимыми планами и программами, амбициями элит и Президента (например, Турция).

А Украина как “бедная родственница” стоит у порога ЕС: постоянно снижающееся количество населения (с 52 млн до 40 млн), огромная миграция, низкий средний душевой доход – 3,5 тысяч долларов, теневая экономика и гигантская коррупция, политические элиты, думающие о своих доходах, но не о стране, без амбиций и великих целей. “Государство в стадии гомеостаза, когда даже небольшие толчки и потрясения вызывают системные разрушения”. А уже пандемический кризис!

Мы уже отдали решение наших проблем небольшим группам экспертов, и не только в медицине. И в этом К. Шваб прав!

И всё же: каковы перспективы Украины в постковидный период? Хочется верить и надеяться, что, если мы сумеем преодолеть деформированную макроэкономическую структуру нашей экономики и незаконсервированную технологическую отсталость за счет создания высокотехнологических отраслей, связанных с диджитализацией и инновационным обновлением, нам откроется “окно” возможностей и мы сумеем осуществить “великую перезагрузку”. Нам необходимо сломать сырьевую “колониальную” модель развития экономики и сформировать новую со сбалансированной макроструктурой и конкурентоспособными продуктами. И драйвером этих изменений должна стать цифровая революция во главе с государством-революционером!

#### **Список использованных источников**

1. Schwab K., Malleret T. COVID-19: The Great Reset Paperback – July 9, 2020. – 280 p.
2. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution // World Economic Forum. – Geneva, Switzerland. – 184 p.
3. Шваб К. Какой капитализм на нужен? // Ведомости. – 2019. – 2 февраля.
4. Шмидт Э., Коэн Дж. Новый цифровой мир. Как технологии меняют жизнь людей, модели бизнеса и понятие государств. – М.: Манн, Иванов и Фербер 2013. – 368 с.
5. Зверяков М. І. Економічний розвиток в епоху становлення “цифрового капіталізму”. *Економіка України*. 2020. № 8. С. 3-23.
6. Дзюблюк О. В. Економічний розвиток і банківський сектор в умовах глобальної пандемічної кризи. *Фінанси України*. 2020. № 6. С. 25-53.

8. Зверяков М. І. Економічний розвиток в епоху становлення “цифрового капіталізму”. *Економіка України*. 2020. № 8. С. 3-23.

9. Клименко К. В. Актуальні питання співробітництва України з МВФ у період викликів і загроз COVID-19. *Фінанси України*. 2020. № 7. С. 92-112.

10. Стратегія Мінфіну “Самодостатність”: проект для обговорення. URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/project%20strategy%20of%20MOF.pdf>.

11. Захарченко Н. В. Фінансова інклюзія для підвищення добробуту населення та економічного зростання держави. *Фінанси України*. 2020. № 6. С. 105-114.

12. Дюба Р., Гернего Ю. О. Джерела фінансування технологізації бізнесу та соціальної сфери в умовах епідеміологічних ризиків. *Фінанси України*. 2020.

13. Зяблюк Р. Экономическое определение природы современной промышленной революции. *Экономист*. 2020. № 1. С. 8-24.

УДК 64.033

JEL Classification: D12

**Костенюк Ю. Б.,**

канд. екон. наук, доцент,  
доцент кафедри підприємництва,  
корпоративної та просторової економіки,  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса, м. Вінниця

**Левчук А. О.,**

здобувач вищої освіти,  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса, м. Вінниця

## **АНАЛІЗ ЗМІН ХАРЧОВИХ ЗВИЧОК СПОЖИВАЧІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Неочікуване впровадження карантину в Україні в березні 2020 року спричинило неабиякий ажіотаж на споживчому ринку, а особливо вплинуло на харчові звички споживачів. За нових умов, які диктувала коронавірусна інфекція, українцям довелось частково або повністю змінити свій спосіб життя, що неодмінно вплинуло на харчові звички та в дечому змінило їх.

Аналізом зміни поведінки споживача займались як вітчизняні науковці: Шевченко Т. М., Окландер М. А. [2, с. 114], Балук Н. Р., так і зарубіжні вчені: Дж. Енджел, Р. Блекуел та П. Мініард.

Метою роботи є дослідження зміни поведінки споживачів, пов'язаної з харчовими звичками українців, в умовах пандемії COVID-19, на основі проаналізованих статистичних даних.



Костенюк Ю. Б., Левчук А. О. Аналіз змін харчових звичок споживачів в Україні в умовах пандемії COVID-19. *Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 19 – 21.

За даними міжнародної маркетингової компанії Nielsen середньостатистичний іноземний споживач пройшов 6 стадій підготовки до пандемії: від передчуття пандемії до формування нових споживчих звичок в умовах повного локдауну [1]. Україна ж одразу опинилась на стадії жорсткого карантину, що спричинило різку зміну споживчих звичок у всіх вікових групах населення, хоча найбільшу стурбованість щодо коронавірусної інфекції виявили споживачі віком 45 – 54 роки. Найбільших змін зазнали споживчі звички в сфері харчування.

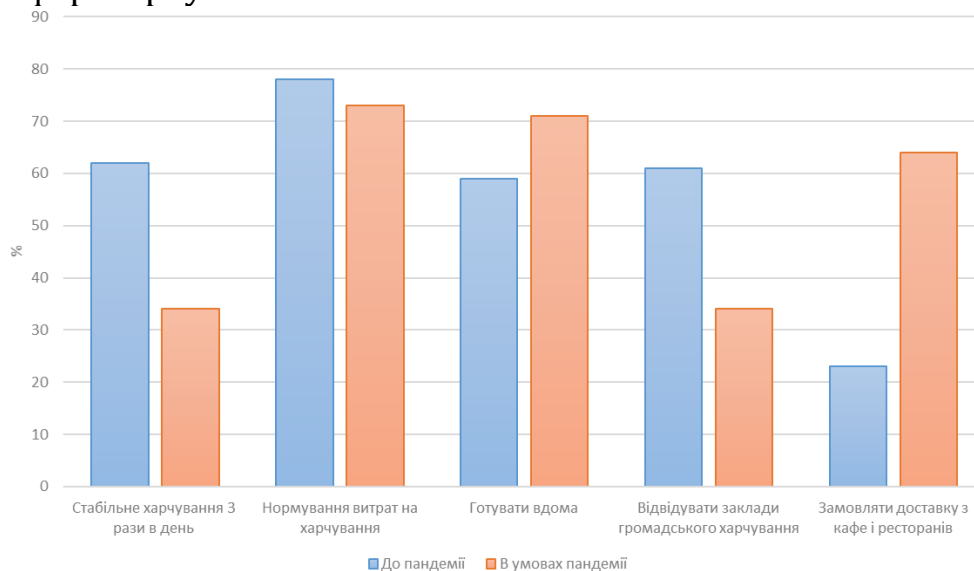


Рис. 1. Зміна споживчих звичок у сфері харчування під впливом пандемії COVID-19

За даними рис. 1, який ілюструє споживчі звички в сфері харчування, прослідковується чітка зміна кон'юнктури харчових звичок. Одразу помітно, що до карантину 63 % українців мали стабільне харчування 3 рази на день, а після пандемії цей показник різко знизився до 34 %. Це пов'язано з тим, що більшість споживачів перейшла на віддалену форму роботи та масивну частину часу проводить за нестабільним графіком відмінним від звичного. Щодо нормувань витрат на харчування помітний невеличкий спад (з 78 % до 73 %), який пояснюється нестабільним доходом споживачів через карантинні обмеження.

Кількість українців, які почали готувати самостійно зросла на 22 % після початку пандемії, оскільки вони більше часу проводили вдома і не мали доступу до закладів громадського харчування через карантинні обмеження. Споживачі, змінюючи свою звичку, стали відвідувати заклади громадського харчування на 27 % рідше через побоювання зараження коронавірусною інфекцією так і через формування звички готувати самостійно.

Завдяки пандемії можна спостерігати стрімкий розвиток служб доставки та появу нових сервісів доставки не лише їжі з кафе та ресторанів, але й їжі та інших товарів з різних мереж магазинів та супермаркетів. Тому не дивним є зростання зацікавленості споживачів у доставці їжі з кафе або ресторанів у будь-який час дня та ночі.

У загальній тенденції споживачі збільшили обсяг покупки продуктів харчування і разом з тим зросли їх витрати на харчування. За загальним

розподілом виділяють дві групи споживачів: раціональні та ірраціональні [3, с. 376]. Пандемія коронавірусу несподівано створила екстремальні умови для споживача, за яких можна було відрізнити раціонального та ірраціонального покупця. Раціональний споживач свідомо дбав про оптимізацію власних фінансових можливостей у нестабільній ситуації з можливістю втрати постійного доходу та формував споживчий кошик порціонно, обираючи найнеобхідніші товари. Ірраціональний споживач у свою чергу піддався паніці та купував неоптимальну кількість продукції (більше необхідної норми) часто за завищеними цінами.

Враховуючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що пандемія COVID-19, а саме введенні карантинні обмеження для запобігання поширенню хвороби змінили наявні споживчі звички – харчові та допомогли сформуванню нові звички, підлаштовуючи споживачів під нові реалії.

### Список використаних джерел

1. Шевченко Т. М. Nielsen: як пандемія вірусу COVID-19 вплинула на зміни у споживчих настроях. URL: <https://rau.ua/novyni/nielsen-covid-19-pastroyi> (дата звернення: 21.04.2021).

2. Окландер М. А., Жарська О. І. Поведінка споживача. Київ: Центр учбової літератури. 2014. 208 с.

3. Балук Н. Р., Басій Н. Ф. Систематизація моделей поведінки споживачів як засіб пошуку напрямків їх удосконалення. *Науковий вісник НЛТУ України*. Вип. 21.4. С. 376.

УДК 334.72

JEL Classification: L26

**Тимченко О. І.**,  
старший викладач  
кафедри економіки і права,  
Національний університет  
харчових технологій, м. Київ

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Роль малого підприємництва в сучасній економіці неможливо переоцінити, оскільки завдяки малому підприємництву відбувається: створення нових робочих місць; насичення споживчого ринку якісними товарами і послугами; розширення бази оподаткування; швидке реагування на зміни ринкової кон'юнктури; підвищення рівня добробуту населення та скорочення бідності;



Тимченко О. І. Особливості розвитку малого підприємництва в умовах пандемії COVID-19. *Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса: Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 21 – 23.

формування підприємницького прошарку як основи середнього класу; пом'якшення соціальної напруги у суспільстві; надання сучасній економіці конкурентного характеру й послаблення монопольних тенденцій тощо. Саме тому підтримка розвитку малого підприємництва є стратегічним завданням національних урядів задля відновлення макроекономічної, а також політичної та соціальної стабільності країни.

У 2020 році мале підприємництво в Україні і в цілому у світі зазнало нового чутливого удару внаслідок спалаху пандемії COVID-19, спричинених нею кризових процесів і порушення стабільності в економіці. Запровадження урядом карантинних заходів, локдаунів і вимог соціального дистанціювання вивело мале підприємництво на межу виживання. До традиційних труднощів розвитку малого підприємництва додалися нові, пов'язані із сучасними глобальними викликами: більша вразливість, порівняно із великим підприємництвом, до несприятливих економічних факторів та порушення макроекономічної стабільності; стрімке падіння доходів суб'єктів малого підприємництва, що удвічі перевищує скорочення доходів для великого підприємництва; значні фінансові втрати, які суб'єкти малого підприємництва почали зазнавати вже на 2–3 місяць карантинних обмежень; вимушене скорочення штату співробітників, що призвело до зростання рівня циклічного безробіття; збільшення долі банкрутств серед суб'єктів малого підприємництва порівняно із середнім та великим, насамперед тих, які задіяні у сфері обслуговування, розваг, громадського харчування; додаткове навантаження на державу щодо збільшення обсягів соціальних трансфертів, пов'язаних із виплатами допомоги по частковому безробіттю і наданням державної допомоги найуразливішим суб'єктам малого підприємництва; погіршення криміногенної ситуації в країні через втрату багатьма громадянами основних засобів для існування, бізнесу і доходу [1].

На початку 2021 року дослідження, проведене Європейською Бізнес Асоціацією, зафіксувало падіння Індексу настроїв малого бізнесу до 2,38 балів з 5-ти можливих, порівняно з 3,07 балами минулого року. Зниження оцінок призвело до очікування позитивних змін у майбутньому. Раніше прогнози підприємців були більш оптимістичними, ніж їхні оцінки поточного стану справ, у середньому на 20 %. Лише 27 % підприємців очікують поліпшення стану справ проти торішніх 59 %. Водночас 52 % підприємців прогнозують погіршення ситуації. Загалом внаслідок пандемії у більш ніж половини підприємців (58 %) суттєво зменшилася кількість замовлень, хоча при цьому обсяг постійних витрат у вигляді податків та навантаження на фонд оплати праці залишився незмінним [2].

Можливості держави з надання фінансової допомоги малому підприємству є доволі обмеженими. Тому розширення антикризової складової державної програми “Доступні кредити 5–7–9%” з рефінансування поточних заборгованостей і поповнення обігових коштів відразу стали використовуватися підприємцями. Про підвищений попит саме на ці компоненти програми також свідчать дані Офісу розвитку малого і середнього підприємництва при Міністерстві економіки. Станом на кінець лютого 2021 року обсяг виданих кредитів для рефінансування та покриття постійних витрат склав 12,2 млрд грн та 5,4 млрд грн відповідно, що значно випередило обсяг інвестиційних кредитів – 3,7 млрд грн [3].

За результатами дослідження, лише кожен п'ятий підприємець планує брати кредит програми “Доступні кредити 5 – 7 – 9 %”, щоб розвивати свій бізнес. Представники малого підприємництва досі не повною мірою оцінили привабливість кредитів як інвестиційного інструменту. Через бюрократичні складнощі з доведенням своєї платоспроможності та життєздатності нових проектів малим підприємцям часто відмовляють у видачі кредитів з інвестиційною метою. Кількість опитаних, які вважають, що отримати кредит в Україні важко або ж взагалі неможливо, зростає на 10% у порівнянні з минулим роком і зараз складає 64 % [4].

В умовах пандемії COVID-19 напрямками підтримки та розвитку малого підприємництва є: зменшення втручання державних органів у діяльність суб'єктів господарювання, усунення адміністративних бар'єрів; системне зниження корупції; модернізація податкової системи; підвищення доступності фінансування на основі спрощення вимог до позичальників та застави; розширення можливостей зовнішньоекономічної діяльності; підвищення рівня цифровізації державних послуг та підприємницьких компетенцій малого бізнесу, збільшення обсягів електронної комерції.

### Список використаних джерел

1. Красота О. В., Кір'єв І. С. Особливості розвитку малого підприємництва в умовах порушення макроекономічної стабільності. *Ефективна економіка*. Київ, 2021. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Презентація результатів Індексу настроїв малого бізнесу за 2020 рік. URL: <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2021/02/small-business-index-2021.pdf>.
3. Офіс розвитку малого і середнього підприємництва. URL: <https://sme.gov.ua/sme-development-office>.
4. Бізнес на низькому старті: у чому песимізм малих підприємців. URL: <https://eba.com.ua/biznes-na-nyzkomu-starti-u-chomu-pesymizm-malyh-pidpryyemtsiv>.

UDC 368

JEL Classification: G22

**Ukhnal N.,**

Junior Researcher, Department of Macroeconomic Regulation and International Economic Relations, SESE “The Academy of Financial Management”, Kyiv

## DEVELOPMENT OF THE GLOBAL INSURANCE MARKET UNDER PANDEMIC ECONOMIC SHOCKS

The world insurance market is a part of the global financial and economic space, which unites national insurance markets around the world. The effective



Ukhnal, N. (2021). Development of the global insurance market under pandemic economic shocks. *Shliakhy zabezpechennia stabilizatsii ekonomiky v umovakh pandemii* (pp. 23 – 26). Odesa: Eastern European Center for Scientific Research.

functioning of the insurance market is one of the main factors for national economic development. The liberalization of the insurance relationship has caused the development of the internationalization of the insurance industry and integration processes of national insurance markets in the world. The convergence of different segments of the financial market, growth of cross-sectoral agreements along the formation of the global financial system led to increased risk of penetration of negative trends in the insurance industry. The collapse of the largest financial conglomerates in global financial markets during the world economic crisis has revealed shortcomings and contradictions of regulation systems at both the national and international levels.

System-forming insurance companies (or systemically important insurers) are insurance companies that control a significant share of the global or national insurance market and are closely integrated into global or local financial markets. Problems, even in a single company included in the category of systemically important, threaten serious shocks to the global (or national) financial system and therefore must be subject to increased requirements for stability and reliability by state and supranational insurance supervisors. During the global financial crisis in 2007 – 2008, the Federal Reserve and U.S. Department of the Treasury had to provide over USD 182 billion bailout to prevent the bankruptcy of the largest insurance company – American International Group [1]. In November 2011 the Financial Stability Board (FSB) first published an integrated set of policy measures to address the systemic and moral hazard risks associated with systemically important financial institutions (SIFIs) [2]. In 2013 and then updated in 2016, the FSB, in consultation with the International Association of Insurance Supervisors and national authorities, identified an initial list of nine global systemically important insurers (G-SIIs) [3].

Problems and features of the development of the world insurance market are in the center of attention of economists: V. D. Bazylevych, O. O. Hamankova, I. Chiu, O. V. Kozmenko, S. S. Osadets, R. D. Phillips, L. M. Remnova, M. Rothschild, P. Siegelman, J. Stiglitz, N. V. Tkachenko, J.-F. Utrville, O. M. Zalietov and others.

The paper identified trends in the global insurance market and assess the prospects for financial innovation in the insurance industry.

IMF estimating the cumulative loss to global GDP from the pandemic crisis from USD 11 trillion over 2020 – 2021 to 28 trillion over 2020 – 2025 [4]. Insuring against economic losses from pandemics poses a set of challenges to property/casualty insurers that collectively have severely limited the insurability of the risk in the private sector on a large scale. The result is that few products designed to specifically address the risk of pandemics have ever been brought to market by property-casualty insurers and reinsurers. Consequently, there exists a large gap between the economic consequences associated with pandemics and the ability of insurers and reinsurers to provide protection products to address those consequences [5].

In contrast to the market for pure pandemic risk in which coverage options are a rarity, the pandemic risk is sometimes explicitly covered in the form of contingency coverages. The best known and largest market for contingency



coverage is event cancellation insurance. While relatively few buyers purchase the extension, there are some high-profile exceptions. For example, Wimbledon Tennis Tournament (England) had for 17 years paying USD 1.9 million per year in pandemic insurance after the SARS outbreak in 2003, the payout of the cancellation of the 2020 Championships due to COVID-19 was over 140 million [6]. The International Olympic Committee, organizer of the 2020 Tokyo Olympics, which were postponed until 2021, likewise purchased coverage that included cancellation due to pandemics.

In 2018, total premiums written in the global primary insurance markets surpassed the USD 5 trillion mark (USD 5 193 billion) for the first time, equivalent to around 6 % of global GDP. Premiums expanded both in nominal and real terms – 4.8 % and 1.5 % respectively. Growth was slower than in 2017 due to weakness in the life sector, particularly in China [7, p. 8]. Insurance markets were on a solid growth trajectory before the COVID-19 outbreak, with total global direct premiums written up near 3 % in 2019 from the year before, supported by the non-life sector in advanced markets, and life and non-life insurance in China [8]. Total industry premiums outpaced real GDP growth in more than 60 % of all insurance markets worldwide. Total premiums written in 2019 reached USD 6.3 trillion or 7.2 % of global GDP. In terms of market structure, advanced insurance markets accounted for 5.13 trillion (or 81.5 % share of the world market) with life business premiums growth by 2.30 trillion (+2.2 %) and non-life business premiums – 2.83 trillion (+2.7 %) in particular, as well as emerging markets – 1.16 trillion (+6.6 %), mostly driven by non-life insurance sector – 544.1 billion (+7.7 %). In 2019, in North America (USA and Canada) premiums per capita amounted to 7,090 dollars premiums (insurance penetration – 11.2 %), emerging countries in Europe, Middle East and Africa (EMEA) accounted for 85 dollars (insurance penetration – 1.9 %) [8].

As we see direct premiums written in the global insurance markets were growing steadily by just below 3 % in 2019 before COVID-19 hit [8, p. 8]. The experts forecast the pandemic shock will put overall market growth back by 3 ppt in 2020 and 2021 from the pre-recession growth trajectory. Overall premium volumes will be back at 2019 levels next year, but with diverging trends in life and non-life. The forecast a 1.5 % annual average contraction of global life premiums over the two years, stemming mostly from advanced markets. In non-life, the forecast flat premium growth in 2020, followed by a rebound in 2021 supported by rate increases and protracted economic recovery. The growth downturns in life and non-life in 2020 will be of similar magnitude to those seen during the global financial crisis but the recovery will be swifter this time round.

The union of insurance risks with the capital market created a new method for insurers to spread their risk and raise capital. Insurance-linked securities (ILS) are products of the rapid development of financial innovation and the process of convergence between the insurance industry and the capital markets. This securitization model provides life insurance companies with the ability to transfer or spread their risk and tap new sources of capital market funding. One application of ILS

technology is embedded value (EV) securitization. EV securitization refers to the monetization of expected future profits and is typically used for financing capital management purposes. EV transactions offer multiple potential benefits to sponsors, including non-recourse financing, funding matched to the cash flow profile of the underlying asset, the potential for Return on Equity (ROE) enhancement, risk transfer.

Solvency II is the updated set of regulatory requirements for insurance firms that operate in the European Union. It introduces several changes in regulatory capital requirements with broad convergence towards an economic view of capital needs. Basic principles such as the recognition of excess of loss risk transfer, the substance (of risk transfer) over form and the credit quality of the protection provider should prove beneficial to ILS issuance. The ILS market is strong and poised for continued growth. Over the past few years, the market has continued to strengthen with the entry of new organizations expanding the market. Many organizations have fully integrated ILS into a comprehensive risk transfer program and the ILS market has a stable, consistent flow of new issues. As more transactions feature transparent index triggers, the supply-demand dynamics of the market will be engaged. Increased transparency will attract more ‘real money’ investors and improve liquidity. This will benefit sponsors in the form of more attractive pricing, resulting in elevated new issue volumes.

### References

1. Overall \$182 Billion Committed to Stabilize AIG During the Financial Crisis is Now Fully Recovered / U.S. Department of the Treasury. 2012. 9 September. URL: <https://www.treasury.gov/connect/blog/Pages/aig-182-billion.aspx>.
2. Policy Measures to Address Systemically Important Financial Institutions / FSB. 2011. 4 November. URL: [http://www.fsb.org/2011/11/r\\_111104bb](http://www.fsb.org/2011/11/r_111104bb).
3. 2016 list of global systemically important insurers (G-SIIs) / Financial Stability Board. 2016. 21 November. URL: <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/2016-list-of-global-systemically-important-insurers-G-SIIs.pdf>.
4. A Long, Uneven and Uncertain Ascent. URL: <https://blogs.imf.org/2020/10/13/a-long-uneven-and-uncertain-ascent>.
5. Hartwig, R., Niehaus, G., Qiu, J. Insurance for economic losses caused by pandemics. Geneva Risk Insurance Review. 2020. No. 45. P. 134 – 170. URL: <https://doi.org/10.1057/s10713-020-00055-y>.
6. Wimbledon Shows How Pandemic Insurance Could Become Vital for Sports, Other Events. URL: <https://www.insurancejournal.com/news/international/2020/04/13/564598.htm>.
7. World insurance: the great pivot east continues / Swiss Re Institute. 2019. 04 July. URL: [https://www.swissre.com/dam/jcr:b8010432-3697-4a97-ad8b-6cb6c0aece33/sigma3\\_2019\\_en.pdf](https://www.swissre.com/dam/jcr:b8010432-3697-4a97-ad8b-6cb6c0aece33/sigma3_2019_en.pdf).
8. World insurance: riding out the 2020 pandemic storm / Swiss Re Institute. 2020. 09 July. URL: <https://www.swissre.com/dam/jcr:d50acbcd-ce5c-4ee9-bc60-a3c1e55f8762/sigma-4-2020-en.pdf>.

УДК 728.5

JEL Classification: Z32

**Чиняк В. В.,**аспірант кафедри економіки і підприємництва,  
старший лаборант кафедри фізичної географії  
та раціонального природокористування,  
Ужгородський національний університет, м. Ужгород**Пугінська В. В.,**аспірант кафедри економіки і підприємництва,  
Ужгородський національний університет, м. Ужгород**Слава С. С.,**канд. екон. наук,  
професор кафедри економіки і підприємництва  
Ужгородський національний університет, м. Ужгород

### ПРОГНОЗНІ ТЕРМІНИ ВІДНОВЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В ПОСТКОРОНАВІРУСНИЙ ПЕРІОД

У 2020 році одним з головних чинників впливу на економічні процеси виявився фактор розповсюдження пандемії COVID-19 [1]. Український туризм не отримав швидкого системного реагування з боку уряду у вигляді впровадження можливих заходів на підтримку туристичної галузі, якщо порівнювати із середнім реагуванням і типами заходів, запроваджених урядами сусідніх країн і країн-членів ЄС. Це ще більше ускладнює положення малого та середнього бізнесу (МСБ), який працює у сфері гостинності, туризму та відпочинку [2]. Що стосується причин найбільших бізнесових ускладнень, які виникли внаслідок такого глобального процесу як пандемія, то вони відображені на рис. 1.

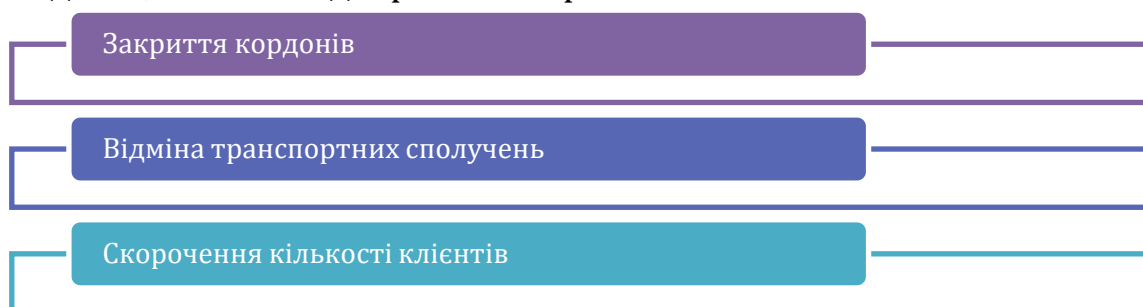


Рис. 1. Причини ускладнень діяльності  
готельних підприємств в період пандемії

Джерело: [3].

©

Чиняк В. В., Пугінська В. В., Слава С. С. Прогнозні терміни відновлення діяльності готельних підприємств Закарпатської області в посткоронавірусний період. *Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 27 – 28.

Відміна транспортних сполучень виявилася найважливішою причиною економічного спаду, оскільки відвідувачі/гості/туристи опинилися в ситуації, в якій доступність різноманітних видів транспорту різко скоротилася, а в періоди жорсткого локдауну, і зовсім впала до нуля. Саме брак транспорту призвів до зниження кількості клієнтів і як наслідок до загальної стагнації галузі. Закриття кордонів також було відчутним фактором впливу, проте, переважна більшість туристичних зборів, які наповнювали бюджет Закарпатської області, надходили з внутрішнього туристичного потоку, тому лише окремі підприємства відчули значний дефіцит через відсутність іноземних відвідувачів.

Після кожного значного спаду настає період, за який економічні показники будуть відновлюватися до докризового рівня. Показники діяльності малих готельних підприємств не є виключенням, проте, на думку респондентів, у кожного цей період буде тривати різний відрізок часу.

Аналізуючи результати анкетного опитування, можна зробити висновки, про те, що більшість респондентів надають оптимістичні прогнози і допускають, що період відновлення функціонування бізнесу на докризовому рівні після пандемії буде становити в середньому 2 – 3 роки. Найменші підприємства очікують відновлення клієнтообороту вже через 1 – 2, найбільш песимістичні прогнози передбачають, що на повну реінтеграцію піде більше 5 років.

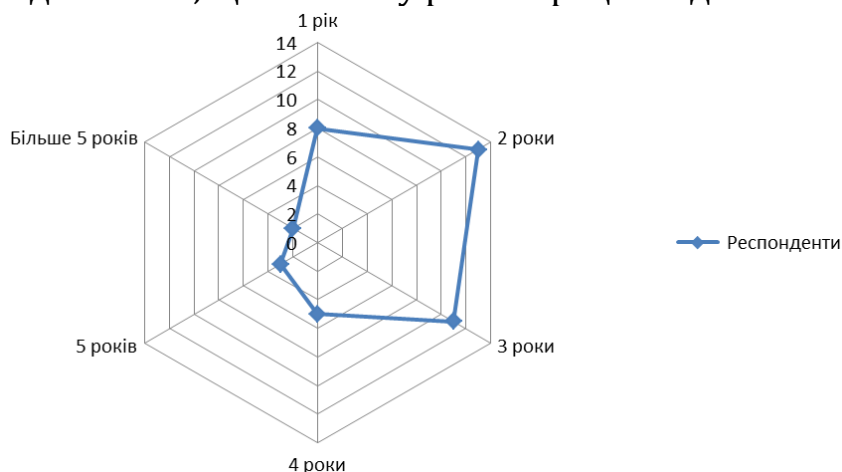


Рис. 2. Пелюсткова діаграма візуалізації періоду відновлення діяльності малих готельних підприємств на докризовому рівні  
Джерело: [3].

На разі точний прогноз надати неможливо, адже на економічну ситуацію впливає величезна кількість факторів на різних рівнях впливу і такий елемент як глобальна пандемія є значним важелем, ефект якого буде відчутним ще невизначений період часу.

### Список використаних джерел

1. УКРАЇНА: вплив COVID-19 на економіку і суспільство. Консенсус-прогноз. URL: <https://www.unicef.org/ukraine/documents/consensus-report>.
2. Пандемія COVID-19 та її наслідки у сфері туризму в Україні. URL: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>.
3. Зведені результати анкетування ефективності факторів пристосування підприємств до функціонування в умовах пандемії / Внутрішній документ. Ужгород : УЖНУ, 2021.

**СЕКЦІЯ 2. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ**

УДК 330.322

JEL Classification: G11

**Панфілова Т. О.,**  
канд. екон. наук, старш. наук. співроб.,  
провідний науковий співробітник сектору  
міжнародних фінансових досліджень,  
Державна установа "Інститут економіки та  
прогнозування Національної академії  
наук України", м. Київ

**ПРІОРИТЕТИ ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ**

Динамічний розвиток будь-якої країни світу неможливий без інвестування – це постулат економічної теорії. Проте протягом багатьох років в Україні динаміка питомої ваги валового нагромадження основного капіталу (капітальних інвестицій) в структурі ВВП не перевищувала 19 %, а у 2020 році досягла критичної величини у 13 % (табл. 1). Критично низькими величини показника були і в 2014 – 2016 роках.

Таблиця 1

**Динаміка валового нагромадження  
капіталу в 2010 – 2020 роках в структурі  
ВВП за категоріями кінцевого використання**

Рік	ВВП	Валове нагромадження капіталу			
		усього	валове нагромадження основного капіталу	зміна запасів матеріальних оборотних коштів	придбання за виключенням вибуття цінностей
2010	100,0	20,8	17,0	3,8	0,0
2011	100,0	22,4	17,6	4,8	0,0
2012	100,0	21,8	19,0	2,7	0,1
2013	100,0	18,5	16,9	1,6	0,0
2014	100,0	13,4	14,2	-0,8	0,0
2015	100,0	15,9	13,5	2,4	0,0
2016	100,0	21,7	15,5	6,2	0,0
2017	100,0	20,0	15,8	4,2	0,0
2018	100,0	18,5	17,6	0,9	0,0
2019	100,0	12,6	18,0	-5,4	0,0
2020	100,0	7,5	13,0	-5,5	0,0

Джерело: [1].



Панфілова Т. О. Пріоритети інвестування в умовах пандемії. *Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 29 – 31.

У Національній економічній стратегії на період до 2030 року, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179, окреслено проблеми інвестиційної привабливості України. Серед основних – Україна програє міжнародну конкуренцію за глобальні інвестиції (висновок 1). Так, за нашими оцінками, протягом 2015 – 2020 років залишки прямих інвестицій в Україну збільшилися лише на 1,3 млрд дол. США, при цьому лише у 2020 році відтік за показником “інструменти участі в капіталі” перевищив 4,8 млрд дол. США (табл. 2). Натомість, вимушеність уряду вдаватися до запозичень на зовнішніх ринках призвела до зростання обсягів “боргових інструментів” у 2020 році на понад 2,2 млрд дол. США.

Таблиця 2

**Динаміка залишків прямих інвестицій  
 в Україну в 2015 – 2020 роках, млн дол. США**

Дата	Прямі інвестиції (усього)	Інструменти участі в капіталі	Боргові інструменти
31.12.2015	43780,3	35562,0	8218,3
31.12.2016	45195,3	37054,7	8140,6
31.12.2017	45179,2	36310,3	8868,9
31.12.2018	44008,8	35391,0	8617,8
31.12.2019	51386,6	41662,5	9724,1
31.12.2020	48934,6	36847,9	12086,7

Джерело: [1].

Індекс інвестиційної привабливості України Європейської бізнес асоціації в другій половині 2020 року опустився до 2.4 пункту з 5 можливих – найнижче значення з 2013 року. Серед негативних факторів учасники опитування відзначають: кризу судової влади і відсутність верховенства права, відсутність прогресу в боротьбі з корупцією, значний вплив тіньової економіки, введення обмежувальних заходів, нестабільність податкового законодавства, ситуацію навколо Конституційного суду, загрозу припинення співпраці з МВФ, ускладнення взаємодій із податковою службою, митницею, контролюючими та правоохоронними органами.

Поряд з непривабливістю інвестиційного середовища всередині країни варто відмітити низьку участь держави в капітальному інвестуванні. У згаданій Національній стратегії відзначено, що “Україна виділяє лише 1,2 відсотка державного бюджету на капітальні видатки (інвестиції), що в рази менше розвинених країн” (висновок 10). Дійсно, за нашими розрахунками питома вага держави у фінансуванні капітальних вкладень є вкрай низькою і не перевищувала 14 % до 2020 року (табл. 3).

Вкрай низькі темпи та обсяги інвестування в економіку України протягом останнього десятиліття, потребують активізації державного регулювання в цій сфері. Варто вітати затвердження Урядом переліку пріоритетних для держави інвестиційних проектів на період до 2023-го року в листопаді 2020 року. До переліку увійшло близько 100 проектів у

сферах: охорони здоров'я, енергетики, транспорту, культурної та туристичної інфраструктури, спортивної інфраструктури, наукової та освітньої інфраструктури, переробної промисловості, поводження з відходами, природоохоронної сфери, надання послуг поштового зв'язку. Проте, на нашу думку, розпорощення коштів на таку кількість напрямів є недоцільною.

Таблиця 3

**Динаміка капітальних інвестицій за  
бюджетні кошти в 2010 – 2020 рр., млрд грн**

Роки	Усього	В тому числі за рахунок		Питома вага коштів державного та місцевого бюджетів у загальному обсязі капітальних інвестицій, %
		коштів державного бюджету	коштів місцевих бюджетів	
2010	180,58	10,22	5,73	8,8
2011	241,29	17,38	7,75	10,4
2012	273,26	16,29	8,56	9,1
2013	249,87	6,17	6,80	5,2
2014	219,42	2,74	5,92	7,4
2015	273,12	6,92	14,26	7,8
2016	359,22	9,26	26,82	10,0
2017	448,46	15,30	41,57	12,7
2018	578,73	22,81	50,36	12,6
2019	623,98	30,83	56,48	14,0
2020	419,84	36,51	43,56	19,1

Джерело: [1].

В умовах пандемії та невизначеності щодо подальшого її перебігу, включаючи необхідність реабілітації тих верств населення, які перехворіли, та відкладений попит на інші медичні послуги, – варто зосередитись на інвестуванні в сферу охорони здоров'я, модернізацію лікарень, діагностичних центрів і лабораторій. Пріоритетним завданням заходів політики мають бути заходи щодо власного розроблення, виробництва і поширення вакцин, методів лікування, інфраструктури охорони здоров'я. Слід враховувати й катастрофічний стан екологічної сфери через забруднення навколишнього середовища побутовими відходами за відсутності сміттєпереробних підприємств, безконтрольне вирубування лісових масивів, замулення водних багатств країни. Адже стан екологічної сфери безпосередньо впливає на здоров'я нації. За умов обмеженості фінансових можливостей держави цьому може сприяти зменшення податкового навантаження на суб'єктів інвестування в зазначені сфери.

**Список використаних джерел**

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 316.32

JEL Classification: F01

**Толкачев В. А.,**  
Белорусский государственный  
университет, г. Минск

## **ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ**

Цифровое преобразование содержит много направлений. Это вызвало перемены, ведущие к трансформации экономики в ближайшие годы. Цифровизация также затрагивает другие сферы нашей жизни. Например, инфраструктура: города могут стать умными городами, справляясь с проблемами роста населения и изменения климата. Виртуальный мир растет с невероятной скоростью, чрезвычайно сильно меняет продукты, процессы и услуги.

Пандемия дала новый импульс цифровизации общества. Конечно, паника инвесторов нанесла удар по рынкам, в первую очередь по финансовым, однако за пару месяцев акции крупнейших IT-компаний восстановились, это и Microsoft, и Adobe, и Google, и Facebook и т. д. Пандемия заставила в кратчайшие сроки организовать труд миллионов сотрудников в удаленном режиме. Такие программы, как Zoom, Discord и др. обеспечили on-line совещания и обучение, фактически изменив системы коммуникаций в обществе. Минимизировались затраты времени на перемещение сотрудников, а главное – мощный импульс получила система оценки их труда. Его результат, а не время, потраченное на выполнение задания, место выполнения, стал критерием эффективности. Соответственно совершенно изменился режим труда и распорядок трудового дня, став максимально комфортным для работника. Совершенно определено изменится и количество рабочей силы. Возможности полноценного участия в производственных процессах получили люди с ограниченными физическими возможностями, люди, имеющие дополнительные социальные обязательства, например, по уходу за детьми и т. д. Изменения эти необратимы, отражением чего и стал резкий взлет компаний IT-сферы.

В цифровой экономике люди общаются через социальные сети, товары заказываются быстрее благодаря электронной коммерции, а мобильные устройства, такие как смартфоны и планшеты, ускоряют распространение и использование интернета. Интернет-экономика предлагает калейдоскоп новых возможностей, направлений бизнеса и рабочих мест.

Однако рост IT-индустрии – это не единственное ключевое изменение современной мировой экономики. Важнейшим результатом пандемии COVID-19 стал рост внимания общества к сфере фармакологии, биоинженерии, медицинских



исследований и т. д. Мощнейшее развитие получили компании, предлагающие удаленную диагностику заболеваний и их лечения.

Качественные перемены произошли и далее станут всё очевидней, в секторе торговли, которую собственно Мировой банк и МВФ считают двигателем мирового экономического роста. В период вынужденных ограничений интернет-торговля фактически не пострадала или понесла наименьшие издержки по сравнению с закрытыми на время пандемии традиционными пунктами торговли. Компании Amazon, Alibaba, Dollar General, eBay и др. получили значительный прирост заказов и прибыли. С помощью этих компаний потребитель получает доступ сразу на мировой рынок, а не локальный, ограниченный рамками поставщиков местных торговых точек.

Проблема COVID-19 стала важнейшей на современном этапе развития мирового сообщества. Однако, вопреки видимому урону для мировой экономики и скоропалительным выводам, именно пандемия COVID-19 явилась переломным моментом ускорения глобализационных процессов и качественного изменения мировой экономики в ближайшем будущем. Конечно, отдельные регионы, сделавшие ставку на уходящие технологии “просядут”, однако, технологические лидеры изменят характер мирового хозяйства. Мир станет более мобильным, виртуальным, конкурентным и свободным. Ключевыми отраслями роста станут медицина, образование, IT, торговля, возобновляемая энергетика. Возрастет роль международных институтов, особенно в финансовой и политической сферах, на что будут направлены выделенные сегодня триллионы долл. Эти средства, словно магнитом, будут затянуты в новые отрасли мировой экономики, на фоне роста которых старый экономический контур опустится на дно.

Таким образом, страны и регионы, вовремя не усвоившие уроки COVID-19, окажутся на задворках мировой глобализации и потеряют себя в процессе перестройки системы мирохозяйственных отношений.

#### **Список использованных источников**

1. Максимова Е. В., Морозов В. В. COVID-19 и глобализация. *Инновации и инвестиции*. 2020. № 5. С. 86 – 90.
2. Гончаренко Л. П., Сыбачин С. А. Цифровизация национальной экономики. *Вестник университета*. 2019. № 8. С. 32 – 38.

### СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

UDC 657.1

JEL Classification: M41

**Vagner I.,**  
Ph. D. of Economics,  
Associate Professor of Accounting  
and Taxation Department,  
Lviv Educational-Scientific Institute  
of SHEI “Banking University”, Lviv

#### COVID-19: IMPACT ON ACCOUNTING

COVID-19 pandemic had an impact on firms in 2020 and moving into 2021. Measures taken to contain the virus affected economic activity, which in turn has implications for financial reporting. The implications include not only the measurement of assets and liabilities but also disclosure and possibly an entity’s ability to continue as a going concern [1].

At the moment, companies generally are falling into three general categories in terms of how they have been affected by the pandemic.

The first and largest cohort of companies are those currently in triage mode – focused on crisis management, workforce reduction issues, navigation of a new virtual work environment, digestion of new relief legislation, business continuity, and, ultimately, survival of the business itself in the face of this global health crisis.

The second group are those companies that have seen a surge in demand due to the pandemic and are scrambling to keep up. These might be in industries that have been deemed “essential” (medical, telecoms, food & agriculture, etc.); companies that are helping others work more effectively (remote work software, delivery, etc.); or companies that support those industries – for example, a manufacturer of plastic bottles used for hand sanitizer.

The third group are those who may not have felt an impact quite yet – who may currently have a backlog of business that is maintaining them at the moment, but who must keep a close eye on their cash flow to ensure they are able to endure in the event they aren’t able to replenish their pipeline with new business.

Regardless of which of these groups you fall into, there are certain fundamental – but critical – actions that businesses can take to help weather the storm and position themselves moving forward [2].

So, the impact of COVID-19 is rapidly evolving, taking a tragic toll on human life and causing volatility in the global capital markets. Many companies are being

forced to address the impact on their businesses, including accounting and financial reporting implications.

Global responses to the coronavirus disease 2019 outbreak continue to rapidly evolve. COVID-19 has already had a significant impact on global financial markets, and it may have accounting implications for many entities.

As the pandemic increases in both magnitude and duration, entities are experiencing conditions often associated with a general economic downturn. This includes, but is not limited to, financial market volatility and erosion, deteriorating credit, liquidity concerns, further increases in government intervention, increasing unemployment, broad declines in consumer discretionary spending, increasing inventory levels, reductions in production because of decreased demand, layoffs and furloughs, and other restructuring activities.

The continuation of these circumstances could result in an even broader economic downturn which could have a prolonged negative impact on an entity's financial results [3].

The evolving situation as a result of COVID-19 pandemic presents entities globally with unique challenges which call for rethinking of the way accounting transactions are treated and their subsequent reporting in the financial statements. Due to the impact of the pandemic, it is necessary that entities reconsider their accounting policies to accommodate the new accounting challenges posed by the resulting effects of the pandemic. It is also necessary that entities presenting their financial statements consider enhanced disclosures to provide more details to the readers of those financial statements.

It should be noted, that whilst the events stemming from COVID-19 are extremely volatile, entities will nevertheless be required to consider conditions as they existed at the reporting date when evaluating subsequent events. Use of alternative sources of financing under the current constraining circumstances may be a good way of mitigating the liquidity risks which might be posed by the current pandemic situation [4].

### References

1. COVID-19 Accounting implications. Retrieved from: <https://www.pwc.com/gx/en/services/audit-assurance/ifrs-reporting/accounting-implication-coronavirus.html>.
2. COVID-19'S Impact on accounting operations – immediate actions to take. Retrieved from: <https://www.bdo.com/insights/business-financial-advisory/business-services-outsourcing/covid-19s-impact-on-accounting-operations-immediat>.
3. Accounting considerations related to COVID-19. Retrieved from: <https://www.iasplus.com/en/resources/topics/covid-19>.
4. COVID-19: Impact on accounting and financial reporting. Retrieved from: <https://www.icpak.com/wp-content/uploads/2020/06/Covid-19-impact-on-accounting-and-reporting.pdf>.

УДК 657.1

JEL Classification: M41

**Винник М. В.,**  
здобувач вищої освіти,  
Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ  
**Науковий керівник:**  
**Шкроміда Н. Я.,**  
канд. екон. наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування,  
Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ

### **СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ**

Розрахунки з оплати праці відіграють ключову роль в діяльності будь-якого підприємства (установи, організації) та є однією з найбільших частиною витрат, зокрема в бюджетній сфері економіки.

Основні норми розрахунків з працівниками визначаються Законом України “Про оплату праці”. Відповідно до нього заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, в грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

Можна виділити основні особливості роботи бюджетних установ, що впливають на організацію їх обліку, в тому числі у частині розрахунків з оплати праці:

- витрати на оплату праці складають 60 – 80 %;
- працівники бюджетних установ володіють високим рівнем знань та кваліфікації;
- в бюджетних установах розумова праця переважає над фізичною;
- в результаті виконаної роботи найчастіше створюються послуги, а не товари.

Зважаючи на дані особливості роботи бюджетних установ, можна виділити основні специфічні особливості з її нарахування та оплати.

Необхідно виділити, що розрахунки з оплати праці в бюджетних установах повністю регулюються та контролюються державними органами, які за це відповідають.

Зокрема, нормативно-правовими актами чітко встановлені розміри заробітної плати. Існують визначені тарифні системи працівників в залежності від займаної ними посади, які систематизовано Єдиною тарифною сіткою. В тарифну систему входять тарифні ставки, оклади, сума матеріальної допомоги, характеристики кваліфікації працівників. Також в

бюджетних установах розробляються нормативно-правові акти щодо преміювання працівників в залежності від інтенсивності праці, чергування у вихідні та святкові дні тощо. Натомість, як в приватних підприємствах (установах, організаціях) власник (директор) може самостійно приймати рішення щодо розмірів окладів, премій, надбавок та інших виплат працівникам.

Ще однією специфікою можна вважати перевагу почасової форми оплати праці над відрядною та іншими. Це означає, що нарахування та виплата заробітної плати відбувається відповідно до кількості відпрацьованого часу. Відповідно до особливостей роботи бюджетних установ, дана форма вважається найзручнішою, оскільки важко визначити продуктивні праці працівників бюджетної сфери (у випадках переваги розумової праці).

Крім того, можна виділити, що облік в бюджетних установах ведеться за окремим Планом рахунків бухгалтерського обліку [2]. Зокрема, облік заробітної плати здійснюється на рахунках 8011, 8111 тощо.

Однією із негативних особливостей розрахунків з працівниками в бюджетних установах є низький рівень заробітної плати, що негативно впливає на рівень їх життя та відтворення робочої сили.

Можна навести інші особливості організації обліку в бюджетних установах. Зокрема, їх діяльність відображається в кошторисі. Він є одним з основних документів, в якому відображаються доходи та видатки організації, сума коштів, необхідних для виконання нею своїх обов'язків.

Головним документом, на основі якого ведеться облік, зокрема в бюджетних установах, є Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [3], який визначає завдання обліку в даних установах. Наприклад, відображення інформації про її діяльність; надання інформації користувачам для прийняття ними рішень; аналіз ефективності використання коштів; здійснення контролю за виконання кошторису тощо.

Також варто виділити особливості складання балансу. Адже, на відміну від приватного сектору, баланс бюджетної установи несе в собі інформацію не про дохідність установи, а про використання бюджетних коштів (зокрема в частині використання коштів на оплату праці). Тому активи у балансі даних установ відображають в розділі “Видатки”, а пасиви – в розділі “Доходи”.

Отже, облік і розрахунки з оплати праці в бюджетних установах несуть в собі ряд особливостей, які суттєво впливають на їх роботу. Тому необхідно посилити державне регулювання системи розрахунків з працівниками для її вдосконалення.

### **Список використаних джерел**

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. Відомості Верховної Ради України. 1995. № 17. ст. 121.
2. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 р. № 0161-14. Відомості Верховної Ради України. 2013. № 1203.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Відомості Верховної Ради України. 1999. № 40. ст. 365.
4. Шкроміда Н. Я. Маркетинговий аудит як основа обліково-аналітичного забезпечення оцінювання економічного потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2014. № 10. С. 79-85.

УДК 336.22

JEL Classification: H22

**Гринишин М. І.,**

здобувач вищої освіти,  
Університет державної фіскальної  
служби України, м. Ірпінь

**Науковий керівник:**

**Тучак Т. В.,**

канд. екон. наук, доцент,  
доцент кафедри податкової політики,  
Університет державної фіскальної  
служби України, м. Ірпінь

### **ВПЛИВ COVID-19 НА СПЛАТУ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ ДЛЯ ФОП**

Спалах гострої, респіраторної інфекції COVID-19 та протиепідемічні й адміністративні заходи обмеження, які спрямовані на стримування поширення даної інфекції, надзвичайно вплинули і продовжують впливати на податкову політику кожної держави. Обов'язкові нарахування та утримання із заробітної плати єдиного соціального внеску знаходяться у центрі уваги різноманітних користувачів облікової інформації. Неясність щодо розвитку подій і термінів підкорення хвороби досить сильно ускладнюють прогнозування майбутнього.

Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це консолідований страховий внесок в Україні, збір якого відбувається до системи загальнообов'язкового державного страхування в обов'язковому порядку і на регулярній основі. Мінімальний розмір ЄСВ розраховується з мінімальної оплати праці, а його ставка становить 22 % [1].

База нарахування ЄСВ для різних ФОП є різноманітною. Для ФОП на загальній системі оподаткування є сума доходу, що підпадає оподаткуванню ПДФО. А для підприємців – платників єдиного податку I – III груп базою нарахування ЄСВ є сума, встановлена такими платниками індивідуально, але не більше максимальної величини бази нарахування єдиного внеску [3].

Єдиний соціальний внесок підприємці-загальносистемники сплачують в залежності від суми чистого прибутку. Суму ЄСВ яку потрібно сплатити,

розраховують як різниця між доходом і документально підтвердженими витратами. Однак, внесок повинен бути не менше мінімального і не більше 25 мінімальних заробітних плат, а це 90 тис. грн (із січня по листопад) [4].

Не платити ЄСВ взагалі можуть ФОП-пенсіонери за віком і підприємці з інвалідністю, які звільнені від сплати ЄСВ за себе. Також, варто зазначити, що з 1 січня 2021 року до Закону України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” від 08.07.2010 року № 2464-VI були внесені зміни, які стосуються працюючих ФОП. Відповідно до цього закону не сплачувати ЄСВ мають можливість [2]:

- ФОП 1-ї групи єдиного податку звільнили від сплати ЄСВ із січня по травень включно;

- ФОП-загальносистемників звільнили від сплати внеску за місяці без прибутку або коли відпрацювали в мінус, адже раніше навіть за місяці, коли не було прибутку, потрібно було платити мінімальний платіж з ЄСВ;

- незалежні професіонали й члени фермерських господарств – пенсіонери, які отримують пенсію за віком або за вислугою років, і особи з інвалідністю (ті, хто отримує пенсію чи соцдопомогу).

Варто зауважити те, що від сплати ЄСВ ви не звільняєтеся якщо: у вас відсутній дохід, ви перебуваєте в декреті чи хворієте й не ведете діяльність. Раз на квартал повинні сплатити до бюджету хоча б мінімальну суму.

Термін сплати ЄСВ в 2021 році для ФОП на єдиному податку, на загальній системі та для користувачів, що провадять незалежну професійну діяльність сплачують ЄСВ до 19 числа місяця, після завершення кварталу.

Нова форма “Декларації платника єдиного податку – фізичної особи – підприємця” у 2021 році була доповнена новим додатком для відображення відомостей про нарахований дохід застрахованої особи та суми нарахованого ЄСВ. Подавати дану нову форму потрібно буде за звітні періоди 2021 року [3].

Таким чином, можна сказати, що спалах інфекції COVID-19 і пов’язані з ним ризики мають значний вплив на податкову політику ФОП. Тобто були здійснені шляхи вдосконалення законодавства про сплату та нарахування ЄСВ для ФОП та відбулося радикальне реформування механізму адміністрування ЄСВ.

### Список використаних джерел

1. Сплата ЄСВ підприємцями у 2021 році. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1055730.html>.
2. Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” від 08.07.2010 р. № 2464-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
3. ЄСВ 2021 для ФОП. URL: <https://portfel.ua/korotko-pro-yesv-dlya-pidpriyemtsiv>.
4. Як платити ЄСВ у 2021 році. URL: <https://journal.ostapp.com.ua/uk/articles/post/kak-platit-esv-v-2021-godu>.

УДК 657.1

JEL Classification: M49

**Іванова Т. М.,**  
канд. екон. наук, доцент,  
доцент кафедри економічної  
теорії, обліку та оподаткування,  
Київський національний університет  
будівництва і архітектури, м. Київ

## **ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ**

Одним із актуальним питань на сьогодні залишається облік дебіторської заборгованості, викликаний проблемою неплатежів та постійним її зростанням. Не створюючи резерву сумнівних боргів, підприємства відображають первинну вартість дебіторської заборгованості та завищують загальну вартість своїх активів, що не відображає реального фінансового стану підприємства. Компанії зосереджуються на вирішенні власних проблем, а не на виконанні фінансових зобов'язань перед партнерами.

У вітчизняній практиці методологія відображення і обліку та фінансовій звітності інформації про дебіторську заборгованість регламентована П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” [1] та іншими стандартами, на відміну, міжнародна практика не передбачає окремого стандарту для її обліку, а окремі положення можна знайти в різних стандартах.

Згідно П(С)БО 10 дебіторська заборгованість представляє собою “суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату” [1], проте, у МСБО 32 вона трактується як “фінансовий актив” [2], але конкретного визначення цього поняття міжнародні стандарти не дають.

Правильне визнання та оцінка поточної дебіторської заборгованості впливають на достовірність облікових даних, а також на ефективність їх відображення у фінансовій звітності. Згідно з національними стандартами обліку дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума; визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг [1]. За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договори).

В міжнародній практиці первісне визнання дебіторської заборгованості відбувається за справедливою вартістю (за вартістю операції), включаючи



витрати зі здійснення операції, які прямо пов'язані із придбанням або випуском фінансового активу або фінансового зобов'язання. Після первинного визнання дебіторська заборгованість оцінюється за вартістю, що амортизується, із застосуванням методу ефективної ставки відсотка. Виходячи з норм П(С)БО, при первинному визнанні заборгованість оцінюється за первісною вартістю, тобто дебіторська заборгованість відображається в обліку в оцінці, визначеній договором, і залежить від кількості й ціни проданої продукції з урахуванням знижок і надбавок, що надаються постачальником своїм клієнтам і покупцям.

Припиненням визнання заборгованості за національними стандартами обліку є дебіторська заборгованість, за якою пройшов термін позовної давності, інші борги, нереальні до стягнення, списують за рішенням керівника підприємства за рахунок резерву сумнівних боргів або фінансових результатів господарської діяльності. У міжнародній практиці припинення визнання фінансового активу або частини фінансового активу відбувається тоді, коли організація втрачає контроль над правами за контрактом (коли вказані права реалізуються, припиняється їх дія або організація відмовляється від своїх прав або передає їх третій стороні).

З метою контролю за дебіторською заборгованістю підприємство формує резерв сумнівних боргів для достовірного відображення дебіторської заборгованості в балансі, адже поточна дебіторська заборгованість відображається в балансі в сумі різниці між наявною заборгованістю та резервом сумнівних боргів та задля списання безнадійної заборгованості. Згідно П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості або застосування коефіцієнта сумнівності [1]. У міжнародній практиці бухгалтерського обліку величина цього резерву визначається за одним із способів: визначення вірогідності стягнення заборгованості за кожним дебітором і нарахування резерву лише за тими дебіторами, стягнення заборгованості з яких сумнівно; нарахування резерву у відсотковому співвідношенні від виручки за період або розподіл дебіторської заборгованості на кілька груп залежно від періодів відстрочки й нарахування резерву у процентному відношенні, визначеному для кожної групи.

За українськими стандартами обліку резерв створюється для поточної дебіторської заборгованості, що виникла за фактом відвантаження товарів, виконаних робіт або наданих послуг та іншої поточної дебіторської заборгованості. Відповідно до міжнародних стандартів керівництво підприємств має право створити особливі резерви у відношенні до певної дебіторської заборгованості або спільний резерв у відношенні до всіх видів дебіторської заборгованості.

Порівняльна характеристика підходів в обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній практиці свідчить про те, що інформація про неї за національними стандартами відображається більш детально й розгорнуто, що дає можливість використовувати дану інформацію під час проведення аналізу та прийняття на їх основі управлінських рішень.

### Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість”: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

2. Міжнародні стандарти фінансової звітності. Міністерство фінансів України. URL: [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408).

УДК 657.372.3

JEL Classification: M49

**Сук П. Л.,**  
д-р. екон. наук, професор,  
професор кафедри обліку і оподаткування,  
Відокремлений підрозділ Національного університету  
біоресурсів і природокористування України “Ніжинський  
агротехнічний інститут”, м. Ніжин

### СПОСОБИ РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ ЗА КУМУЛЯТИВНИМ МЕТОДОМ АМОРТИЗАЦІЇ

В бухгалтерському обліку і фінансовій звітності згідно принципу нарахування доходи і витрати відображаються в момент їх виникнення незалежно від часу надходження або сплати грошових коштів (грошей).

Принцип періодичності припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди з метою складання фінансової звітності [1; 2].

Отже, якщо гроші сплачені в одному періоді, а доходи визнаються в наступних періодах, то виникають витрати майбутніх періодів (далі – ВМП).

Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності (п. 2.36) визначено, що у статті “Витрати майбутніх періодів” відображаються витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів [3].

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку визначено, що до ВМП відносяться витрати, пов’язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв та агрегатів; сплачені авансом орендні платежі; оплата страхового поліса; оплата торгового патенту; передплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання тощо [4].

Розподіляти ВМП можна за методами амортизації необоротних активів. Зокрема, можна використовувати кумулятивний метод. Він визначений П(С)БО 7 “Основні засоби” [5], а також використовується у міжнародній практиці. В МСБО 16 “Основні засоби” він має назву метод суми числа років [6], в Росії він називається спосіб списання вартості за сумою чисел років строку корисного використання [7]. Його також називають прямим кумулятивним методом [8].

За кумулятивним методом річна сума розподілу ВМП визначається як добуток загальної суми ВМП та кумулятивного коефіцієнта (річної норми розподілу ВМП). Він розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця розподілу витрат, на суму числа років розподілу ВМП.

Розрахунок суми розподілу ВМП за прямим кумулятивним методом здійснюється за формулами:

$$PPBMP = CBMP \times KK, \quad (1)$$

де PPBMP – розрахунок розподілу ВМП;

CBMP – сума розподілу ВМП;

KK – кумулятивний коефіцієнт.

$$KK = KRPMP : CBMP, \quad (2)$$

де KRPMP – кількість років, що залишаються до кінця розподілу ВМП;

CBMP – сума числа років розподілу ВМП.

Річна норма розподілу ВМП розраховується шляхом множення кумулятивного коефіцієнта на 100 %.

Амортизація необоротних активів за кумулятивним методом розраховується із їх первісної вартості, що передбачено П(С)БО 7 “Основні засоби” [5]. Розподіл ВМП здійснюється від початкової суми ВМП. Розподіл ВМП за кумулятивним методом можна розраховувати також із залишкової суми ВМП. Отже, є два види кумулятивного методу розподілу ВМП: 1) від початкової суми ВМП; 2) від залишкової суми ВМП. Розглянемо на прикладі застосування їх для розподілу ВМП.

Приклад. Початкова сума ВМП – 50000 грн. Строк їх розподілу – 4 роки.

Сума числа років використання за кумулятивним методом становить – 10 (1 + 2 + 3 + 4 = 10). Річна норма амортизації дорівнює: за перший рік – 40 % (4 : 10 x 100 % = 40), за другий рік – 30 % (3 : 10 x 100 % = 30 %), за третій рік – 20 % (2 : 10 x 100 % = 20 %), за четвертий рік – 10 % (1 : 10 x 100 % = 10 %). Розподіл ВМП за кумулятивним методом від початкової суми ВМП (1-й спосіб) наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Розрахунок суми розподілу ВМП за кумулятивним методом від початкової суми ВМП (1-й спосіб)**

Рік	Кількість років розподілу ВМП	Сума розподілу ВМП, грн	Річна норма розподілу ВМП, %	Річна сума розподілу ВМП, грн
1	4	50000	40	20000
2	3	50000	30	15000
3	2	50000	20	10000
4	1	50000	10	5000
x	Разом	x	x	50000

Як видно з табл. 1 сума розподілу ВМП поступово знижується з найбільшої в першому році – 20000 грн (або 40 %) до найменшої суми в останній рік – 5000 грн (або 10 %).

В таблиці 2 визначимо суму розподілу ВМП за 2-м способом (від залишкової суми ВМП).

Таблиця 2

**Розрахунок суми розподілу ВМП за кумулятивним методом від залишкової суми ВМП (2-й спосіб)**

Рік	Кількість років розподілу ВМП	Сума розподілу ВМП, грн	Річна норма розподілу ВМП, %	Річна сума розподілу ВМП, грн
1	4	50000	40	20000
2	3	30000	30	9000
3	2	21000	20	4200
4	1	16800	10	16800
х	Разом	х	х	50000

При використанні 2-го способу кумулятивного методу (від залишкової суми ВМП) значна сума ВМП (16800 грн) розподіляється в останній рік (табл. 2).

Методи розподілу ВМП не передбачені законодавством України, тому підприємство може використовувати різні методи нарахування амортизації необоротних активів.

Таким чином, розподіл ВМП можна розраховувати за двома способами кумулятивного методу: 1) від початкової суми ВМП; 2) від залишкової суми ВМП.

**Список використаних джерел**

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 р. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: затв. наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13>.

4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затв. наказом Міністерства фінансів України 30.11.1999 р. № 291, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21.12.1999 р. за № 893/4186. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: затв. наказом Міністерства фінансів України 27.04.2000 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16). Основні засоби IASB: Міжнародний документ від 01.01.2012 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014).

7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту “Учёт основных средств” ПБУ 6/01 (Зарегистрировано в Министерстве юстиции Российской Федерации 28.04.2001 г. № 2689) : Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 г. № 26н. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199487&fld=134&dst=100011,0&rnd=0.7550347104001115#04149534261205524>.

8. Інструкція про порядок нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів, затверджена Постановою Міністерства економіки Республіки Білорусь, Міністерства фінансів Республіки Білорусь та Міністерства архітектури і будівництва Республіки Білорусь від 27.02.2009 р. № 37/18/6. URL: <https://studopedia.info/5-62682.html>.

УДК 336.201

JEL Classification: M41

**Шелега М. М.,**

здобувач вищої освіти,

Хмельницький університет управління та права  
імені Леоніда Юзькова, м. Хмельницький

**Булат Г. В.,**

канд. екон. наук,

доцент кафедри менеджменту,

фінансів, банківської справи та страхування,

Хмельницький університет управління та права  
імені Леоніда Юзькова, м. Хмельницький

### **ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ**

Для сучасного підприємства облікова політика є основним стандартом та важливим інструментом управління діяльністю, що дозволяє формувати систему бухгалтерського обліку, проаналізувати і змоделювати обліковий процес, закріпивши оптимальні способи ведення бухгалтерського обліку, які також поєднуються зі стратегією розвитку підприємства, незалежно від сфери його діяльності.

Облікова політика – одне з найважливіших питань організації бухгалтерського обліку, правильне формування якого і повне розкриття забезпечує реалізацію мети бухгалтерського обліку і фінансової звітності:



Шелега М. М., Булат Г. В. Облікова політика підприємства: сутність та значення. *Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 45 – 48.

надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результаті діяльності та рух грошових коштів підприємства [1, с. 315].

Формування облікової політики на підприємстві здійснюється головним бухгалтером і затверджується наказом або розпорядженням керівника. Загальними принципами облікової політики виступають єдність, законність та адекватність. Прийнята облікова політика може відобразитися на підприємстві в наказі або в положенні. Форма наказу обирається підприємством самостійно. [2] До цієї роботи можуть бути залучені інші працівники обліку, спеціалісти, спеціалізовані фірми (аудиторська, бухгалтерська, консультаційна, юридична).

Облікова політика може змінюватися тільки, якщо змінюються на підприємстві статутні вимоги, якщо змінюються вимоги органу, який здійснює функції з державного регулювання методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності, або якщо зміни облікової політики забезпечать більш достовірне відображення подій (господарських операцій) у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності. Від ефективно визначеної облікової політики, яка відображає всі господарські процеси конкретного підприємства, залежить також раціональність та ефективність організації бухгалтерського обліку.

В обліковій політиці фіксують лише ті принципи і методи обліку й оцінки, які передбачають декілька варіантів обліку на вибір підприємства або щодо яких є невизначеність. Відповідно до п. 6 розділу 4 НП(С)БО 1 підприємство описує свою облікову політику шляхом визначення та опису: оцінки статей балансу та методів обліку щодо окремих статей балансу.

Згідно Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки” облікові політики – це “конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб’єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності” [3]. Це означає, що ці методи та процедури, передбачені обліковою політикою підприємства, повинні безапеляційно застосовуватися всіма його філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами.

В Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” зазначено, що облікова політика – це “сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності” [4].

Слід зазначити, що питання реалізації облікової політики підприємств та її прийняття є на сьогодні недостатньо вирішеними в Україні, також відповідно нормативні документи, що регламентують ці питання, не узгоджені між собою і часто містять суперечності. Саме тому, ці зазначені фактори значно погіршують якість та інформативність фінансової звітності.

Ведення облікової політики на підприємстві – дуже трудомісткий процес та потребує відповідального й професійного підходу і може передбачати залучення широко кола працівників підприємства. Адже підприємству доведеться не один

рік працювати і обліковувати свої активи, зобов'язання, доходи і витрати згідно з розробленою обліковою політикою. Це вимагає від підприємства більш уважного підходу до розробки облікової політики, яка відповідає специфіці його діяльності. На жаль, як справедливо визначається у багатьох економічних дослідженнях, керівництво підприємств часто не надає належної уваги цьому процесу. Також не менш основною причиною такої ситуації є те, що в Україні відбувається повільний процес уніфікації правил і стандартів бухгалтерського обліку у порівнянні з європейськими нормами та рекомендаціями, наближення його до світової практики та умов ринкової економіки.

На формування облікової політики підприємства мають важливий вплив наступні моменти:

- форма власності та організаційно-правова структура підприємства;
- галузева приналежність або вид діяльності (промисловість, будівництво, торгівля, посередницька діяльність);
- обсяги діяльності, структура підприємства, середньооблікова чисельність;
- передбачувана фінансова стратегія підприємства;
- регулювання діяльності з боку податкової системи;
- наявні пільги та умови, щоб їх отримувати;
- специфіка умов, що забезпечують підприємство всіма видами ресурсів та збутові умови;
- матеріально-технічне забезпечення та рівень забезпеченості кваліфікованими бухгалтерськими робітниками, ініціативності та підприємливості керівників фірми;
- мотиваційні моменти здійснюваної роботи, стимулюючі заходи та т. ін.

Отже, у загальному розумінні облікова політика – це сукупність прийомів та способів ведення бухгалтерського обліку, щодо яких чинним законодавством запропоновано декілька альтернативних варіантів та надано право підприємствам самостійно їх обирати задля правильного відображення фінансової інформації [5, с. 917].

Правильність ведення облікової політики дає можливість реально оцінювати фінансовий стан підприємства та дає змогу оперативно реагувати на зміни, які відбуваються у виробничому процесі та відповідно зрегулювати ситуацію. Та наприклад, формування облікової політики для цілей оподаткування може сприяти оптимізації витрат та податкових зобов'язань, а в частині нарахування податків – повноті, об'єктивності, достовірності їх відображення за максимального використання показників, які сформовані в бухгалтерському обліку для складання податкової звітності, задоволення інформаційних потреб податкових органів з нарахування і своєчасності сплати податків.

Можемо дійти висновку, що в умовах функціонування в Україні ринкових методів господарювання важливе місце має відводитися формуванню облікової політики підприємства, тому що від рівня її обґрунтованості та адекватності реальним умовам функціонування підприємства залежить його фінансовий стан, результати діяльності та перспективи розвитку в конкретному ринковому середовищі.

### Список використаних джерел

1. Верига Ю., Кулик В., Ночовна Ю., Іванюк С. Облікова політика підприємства. Видавництво: Центр навчальної літератури, 2020. 312 с.
2. Фінансовий облік: навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. / Сук Л. К., Сук П. Л. – К., 2016. – 663 с.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки” / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_020](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020).
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996 – XIV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14>.
5. Ярмолюк О. Ф., Киян А. В. Особливості облікової політики щодо ресурсного потенціалу підприємства / О. Ф. Ярмолюк, А. В. Киян // Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. №11. С. 916-922 с.



**СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ**

УДК 621.397

JEL Classification: L96

**Мазурець А. В.,**  
здобувач вищої освіти,  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса, м. Вінниця  
**Науковий керівник:**  
**Матвійчук В. І.,**  
канд. екон. наук,  
доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування,  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса, м. Вінниця

**СТРИМІНГОВІ КОМПАНІЇ – СЬОГОДЕННЯ ТА МАЙБУТНЄ**

Сучасні технології суттєво вплинули на наше ставлення до телебачення, перегляду фільмів та іншого контенту в мережі інтернеті. Кабельні мережі і цифрове телебачення приходять на зміну застарілому аналоговому мовленню. В Україні OTT-сервіси починають набирати популярності, та вже починає з'являтися законодавча база для регулювання іноземних та вітчизняних платформ, що можна назвати рухом пліч-о-пліч з сучасними світовими тенденціями.

Стрімінгові (або OTT – Over The Top) сервіси працюють за принципом передачі контенту від провайдера до користувача. Весь контент вже завантажений на сторонньому сервері, тому кінцевому користувачеві не потрібно нічого завантажувати для перегляду або прослуховування. Контент транслюється в режимі реального часу, швидкість завантаження безпосередньо залежить від швидкості інтернету користувача .

Основними перевагами OTT систем є:

- висока якість за помірну ціну: OTT сервіси надають кілька варіантів підписок (більшість із відео у HD якості) і серед них можна знайти дешевшу альтернативу звичайному кабельному телебаченню;
- різноманітність контенту: окрім звичайних телевізійних каналів OTT сервіси пропонують добірку фільмів, серіалів та навіть власного відеоконтенту, який доступний до перегляду в будь-який час;
- доступність перегляду на багатьох пристроях: Smart TV, планшет, комп'ютер, смартфон, і т. д.;

Два лідери ринку потокового відео Netflix та Amazon Video працюють в Україні з 2016 року. Обидва пропонують доступ до бібліотеки оригінального та ліцензованого контенту – від серіалів і фільмів до стендапу. Базові версії підписки на Netflix та Amazon Video коштують 265 грн (8 євро) і 199 грн (6 євро) відповідно. Окрім того, в Україні легально можна користуватися стримінговими сервісами від Facebook і YouTube.

На рис. 1 показано частку використання стримінгових сервісів від загального часу користування ТБ. Зростання значень показників на 6 % за 2 квартали (4-ий квартал 2019 р. – 2-ий квартал 2020 р.) підтверджує позитивні прогнози щодо стримінгового розвитку ОТТ в світі та в Україні [1].

Спостерігається (рис. 2) суттєве збільшення користування стримінгами серед вікової категорії 55+ на 7 %, та збільшення середньої кількості “стримінгових” хвилин в тиждень на 60,8 хвилин (майже вдвічі порівняно з попереднім періодом) [1].

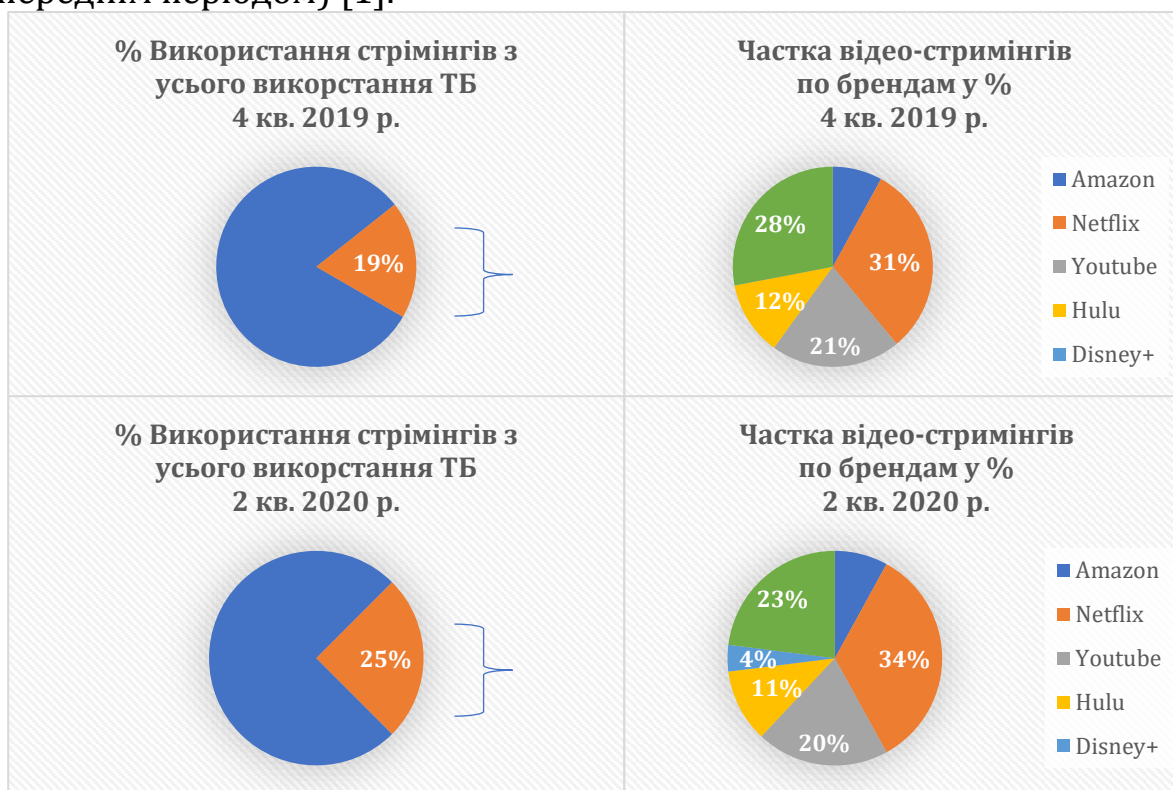


Рис. 1. Використання стримінгових сервісів з усього часу користування ТБ у % (США 4 квартал 2019 і 2 квартал 2020)

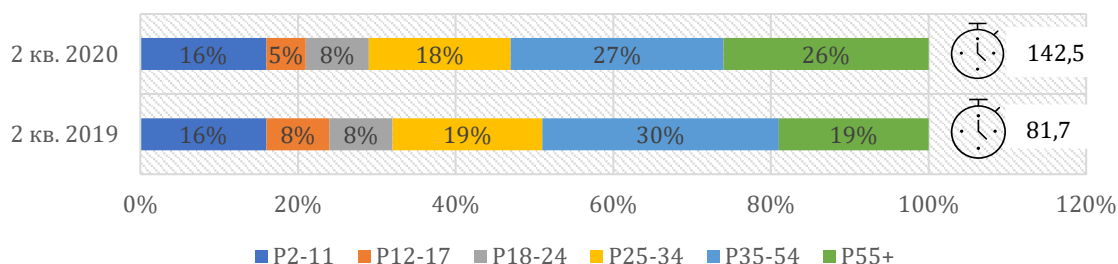


Рис. 2. Частка затраченого часу на стримінг відео за віком 2019 – 2020 (США)

В Україні в 2019 році було продано ~ 1 млн Smart TV пристроїв, велика частина яких використовується для підключення до OTT сервісів (рис. 3).

У січні 2020 року сталась кодування супутникового сигналу українських телеканалів. За різними даними, в Україні близько чотирьох мільйонів супутникових домогосподарств, які втратили можливість дивитися безкоштовно 23 провідних українських телеканали основних медіагруп: 1+1 media, StarLightMedia, Inter Media Group, Медіа Група Україна.

Динаміка показника доходу компанії Netflix та прогноз на майбутнє (рис. 4) підтверджує необхідність приділити увагу саме цьому сектору [2].

Позитивним фактором є відносно стабільне зростання чистого прибутку (рис. 5). За 2 роки чистий прибуток Netflix зростає швидше, ніж виручка компанії, це відбувається за рахунок розширення ринку та стрімкого росту кількості підписників. Також, про підвищення якості управління активами свідчить щоквартальне зростання показника операційної рентабельності (Operation Margin), який за цей період виріс з 12 % до 20,4 % [2].

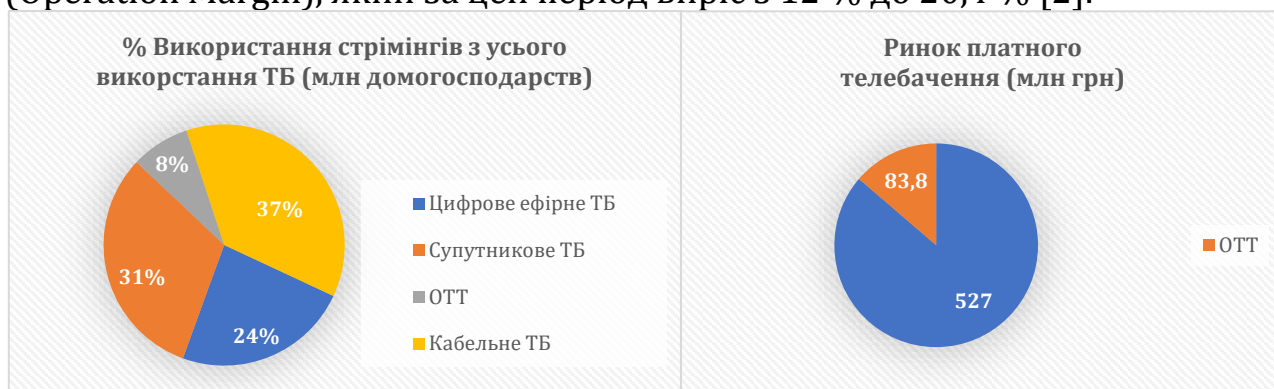


Рис. 3. Використання стрімінгових сервісів з усього часу користування ТБ у % (Україна)

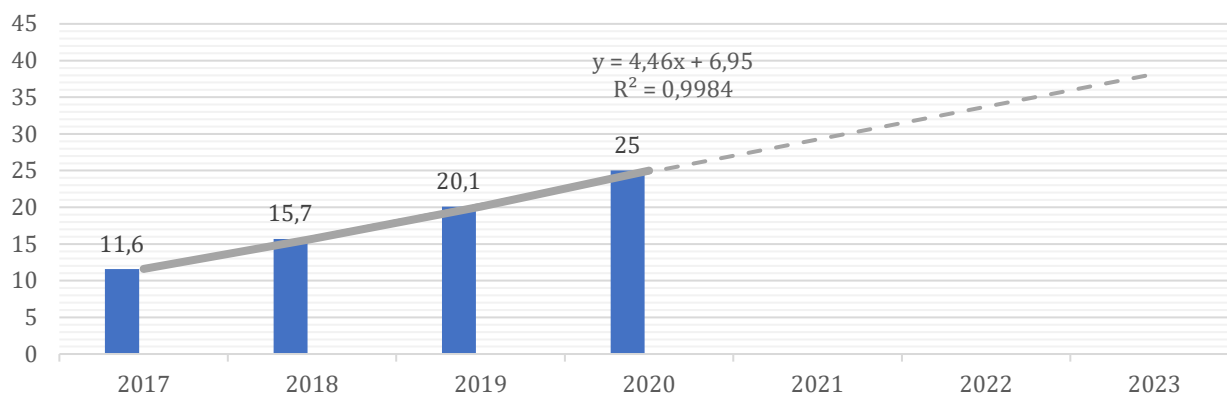


Рис. 4. Динаміка сукупного доходу компанії Netflix та прогноз на 2021 – 2023 р., млрд доларів

Базові показники ( $P/b$ ,  $P/e$ ,  $P/s$ ,  $EV/EBITDA$ ), які засновані на порівнянні ключових показників звітності Netflix і її ринкової капіталізації, знаходяться в ризиковій зоні. Так, показник " $P/b$ " (відношення капіталізації до балансової вартості активів) відображає гіпотетичну "переоціненість" компанії. За підсумками 2020 року значення даного показника становить 21.1.

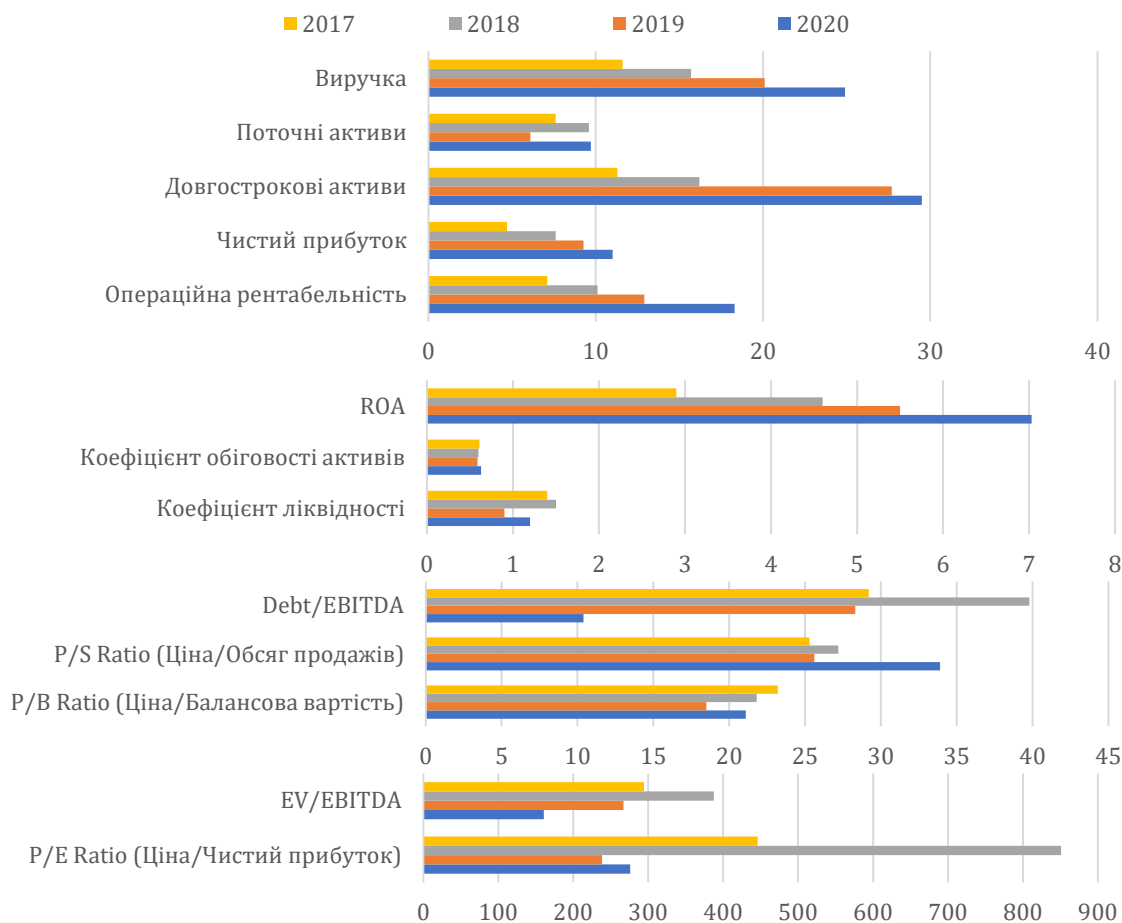


Рис. 5. Ключові фінансові показники Netflix за 2017 – 2020, млрд доларів

Однак, проблема в тому, що даний показник не оцінює головний нематеріальний актив Netflix – кількість підписників, а також права на контент, який виробляє компанія. А зі звітів компанії можна зробити висновок, що залучені кошти витрачаються на підвищення якості і кількості створюваного контенту, і швидше за свідчать про агресивний характер політики Netflix з освоєння ринку стрімінгового медіа.

Про поліпшення якості управління позиковими засобами також свідчать показники EV/EBITDA і DEBT/EBITDA, значення яких за 3 останні роки значно покращилися: EV/EBITDA зменшилася майже в 2 рази, а DEBT/EBITDA – майже в 3 рази.

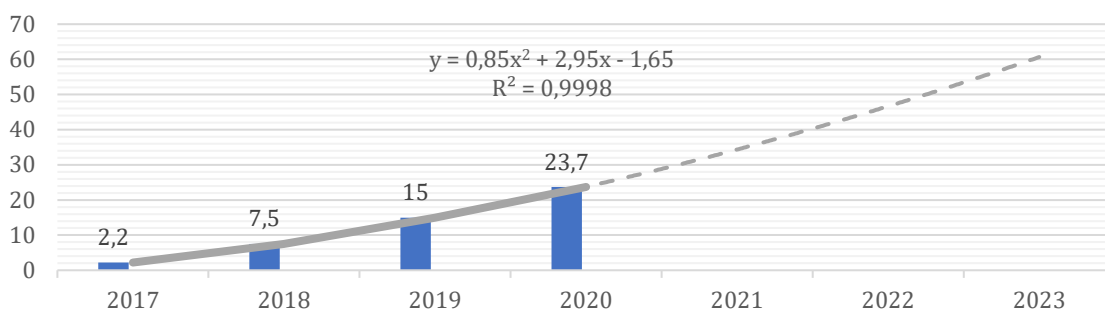


Рис. 6. Динаміка доходу компанії Netflix в Україні та прогноз на 2021 – 2023 рр., млн доларів

Таким чином, підбиваючи підсумок по результатам аналізу звітності Netflix за 2017 – 2020 роки, можна виділити наступні позитивні моменти:

- підвищення якості менеджменту і управління активами компанії;
- збільшення віддачі від залучених та запозичених коштів.

І як фактор ризику – поточна формальна “переоціненість” Netflix, яка може привести до корекції ринкової вартості компанії в короткостроковій перспективі.

Верховна Рада в ході засідання 17-того лютого 2020 року схвалила в першому читанні законопроект "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо скасування оподаткування доходів, отриманих нерезидентами у вигляді виплати за виробництво та/або розповсюдження реклами та удосконалення порядку оподаткування податком на додану вартість операцій з постачання нерезидентами електронних послуг фізичним особам" [3], тобто введення податку на додану вартість на цифрові послуги для так званих світових технологічних гігантів – Apple, Google, Microsoft, Netflix, Wargaming Group, Bloomberg, Alibaba, Booking.com.

Згідно з пояснювальною запискою до документа, надання компаніями-нерезидентами електронних послуг для фізичних осіб, які не мають статусу суб'єкта господарювання, не дозволяє ефективно реалізувати правила оподаткування ПДВ. Це призводить до втрат державного бюджету і створює неконкурентне середовище для резидентів-платників. Тим самим порушуються базові принципи рівності та нейтральності оподаткування платника податків.

**Висновок.** Ринок OTT розвивається доволі стрімко. Все більше людей готові платити за можливість переглядати серіали та фільми у високій якості на одному ресурсі. З'являються нові OTT-сервіси, між ними виникає конкуренція. Це і стимулює компанії вдосконалювати сервіс для користувачів.

На прикладі компанії Netflix було розглянуто політику фінансування оборотних активів та фінансову політику в цілому. Позитивні прогнози та зростання значень ключових показників (чистий прибуток, виручка, операційна рентабельність) говорять про підвищення якості управління активами, а агресивний характер політики компанії Netflix з освоєння ринку стрімінгового медіа супроводжується підвищенням якості наданих послуг та кількості створюваного контенту.

За таких темпів зростання поширення стрімінгових технологій, очевидно, що “лінійне телебачення” поступиться їм досить швидко, і економістам слушно звернути на це увагу та продовжувати вивчати це явище.

### Список використаних джерел

1. The NIELSEN Total Audience Report February 2020. URL: <https://www.nielsen.com/us/en/insights/report/2020/the-nielsen-total-audience-report-february-2020>.
2. Netflix Annual Report 2020. URL: <https://ir.netflix.net/financials/annual-reports-and-proxies/default.aspx>.
3. Закон України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо забезпечення збору даних та інформації, необхідних для декларування окремих об'єктів оподаткування” поточна редакція – від 17.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1117-20>.

УДК 336.71  
JEL Classification: G21

**Сус Л. В.,**  
канд. екон. наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту,  
Поліський національний університет, м. Житомир  
**Сус Ю. Ю.,**  
канд. екон. наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту,  
Поліський національний університет, м. Житомир

## **ОСОБЛИВОСТІ КОНЦЕНТРАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Кризові явища в економіці України стали рушієм для проведення політики “очищення” банківської системи, що призвело в кінцевому результаті до зростання концентрації банківської діяльності. В окремих випадках концентрація банківської системи може підривати фінансову безпеку держави загалом. Тому в реаліях української економіки досить актуальним питанням є дослідження причин та наслідків концентрації банківської діяльності, зокрема у напрямі формування здорової конкуренції, забезпечення діяльності вітчизняних підприємств і розвитку фінансової системи країни.

Досить дискусійним поняттям серед вчених-економістів вважається поняття “концентрації” у банківському секторі України. Так, автори економічного словника-довідника визначають “концентрацію капіталу як збільшення розмірів капіталу в процесі його нагромадження за рахунок капіталізації частини прибутку” [4, с. 168]. У “Банківській енциклопедії” концентрація капіталу визначено як “збільшення розмірів капіталу банку у процесі його нагромадження” [1, с. 225 – 226]. О. Б. Васильчишин зазначає, що “концентрація банківської діяльності це зосередження значної частки власності та банківських операцій у певних банках чи групах банків, що складають основу банківської системи країни”. Він же виокремлює декілька видів концентрації банківської діяльності, зокрема: концентрація капіталу, концентрація активів, концентрація депозитів, концентрація кредитів тощо [2, с. 32].

При цьому, вважаємо, що поняття концентрації банківського капіталу є окремою формою вираження концентрації банків. Під концентрацією банківської діяльності розуміють процес зростання величини частки ринку окремої установи банку із-за його нарощування дещо вищими темпами, порівняно з іншими банківськими установами. Концентрація це зосередження ресурсів та грошових операцій у великих за розмірами банках з метою забезпечення та зростання конкурентних переваг установи на ринку банківських послуг, забезпечення надійності за рахунок зростання стійкості до ризиків.

Поступово з предмета теоретичних досліджень проблема концентрації перетворюється на практичну проблему для вітчизняного фінансового регулятора (рис. 1).

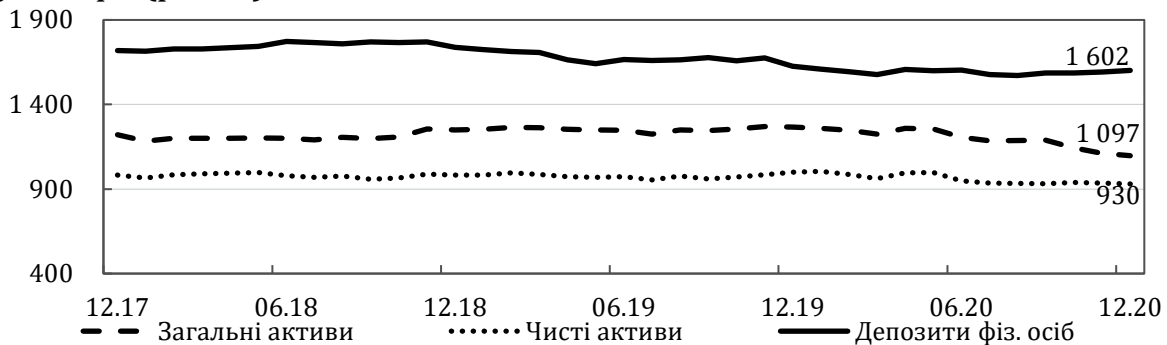


Рис. 1. Індекс Херфіндаля-Хіршмана банківської системи України  
Джерело: [5].

Дані рис. 1 вказують, що український банківський сектор є концентрованим. Починаючи з 2016 р., після зникнення 45 банків, емпіричний індекс ННІ суттєво зріс. Протягом 2020 року спостерігається незначне зниження індексу концентрації банківської системи України. В цілому формування фінансової стійкості банківської системи України в період 2017 – 2020 рр. відбувалося при активізації процесів концентрації банківського капіталу під впливом двох основних факторів: 1) заходів, прийнятих державою для зниження негативного впливу на банківську систему за допомогою підтримки найбільших банків; 2) поступового підвищення мінімального рівня власного капіталу для комерційних банків.

Станом на кінець 2020 року, частка найбільшого банку (ПАТ КБ Приватбанк) становила 21,2 %, а 5-ти найбільших банків разом – 58,7 % (рис. 2), при цьому на 20 банків припадає 91,6 % чистих активів, що свідчить про значну концентрацію банківської системи України.

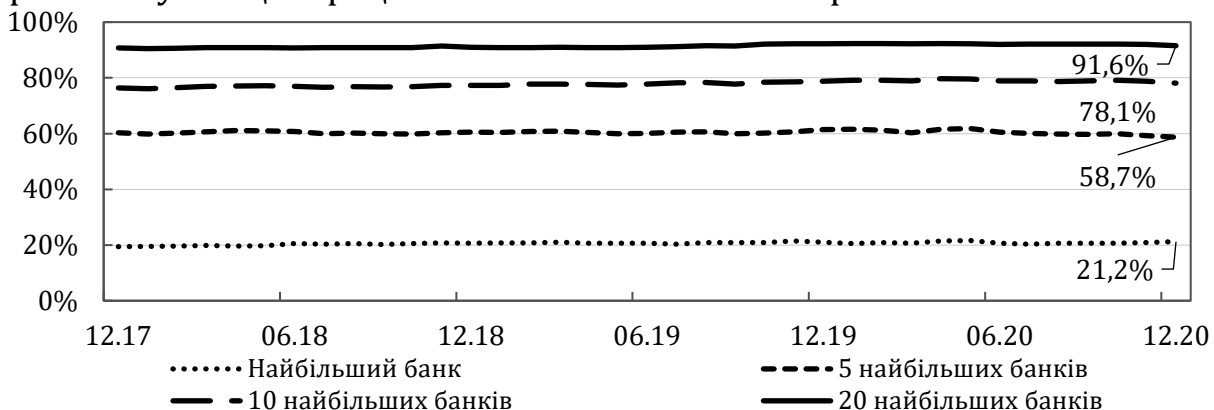


Рис. 2. Частка найбільших банків в чистих активах банківського сектору України, станом на 01.01.2021 р., %  
Джерело: [5].

За обсягом чистих активів станом на 01.03.2021 року найбільшими банками є: АТ КБ “ПРИВАТБАНК” (380,39 млрд грн), АТ “Ощадбанк” (246,51 млрд грн), АТ “Укресімбанк” (183,64 млрд грн), АБ “УКРГАЗБАНК” (140,71 млрд грн), АТ “Райффайзен Банк Аваль” (116,28 млрд грн) (табл. 1).

Таблиця 1

**ТОП 5 найбільших банків за розміром  
чистих активів, станом на 01.03.2021 р.**

Банк	Чисті активи, млрд грн	Частка в загальних чистих активах, %
АТ КБ "ПриватБанк"	380,39	20,82
АТ "Ощадбанк"	246,51	13,49
АТ "Укрексімбанк"	183,64	10,05
АБ "УКРГАЗБАНК"	140,71	7,70
АТ "Райффайзен Банк Аваль"	116,28	6,37
Всього по ТОП 5	1067,53	59,73
Всього по банківській системі	1826,71	-

Джерело: [3].

Серед п'яти найбільших банків за розміром чистих активів чотири банків є державними. Така ситуація може використовуватися для подолання шоків впливів, але з точки зору довгострокового зростання і розвитку для фінансової системи України є обмежуючим фактором.

Отже, при аналізі процесу концентрації банківської системи слід враховувати закономірності, виявлені в ході дослідження розвитку конкуренції на окремих ринках. Так, високий рівень монополізації може поєднуватися з досить ефективною роботою галузі або її сегментом: збереженням обсягу виробництва продукції (послуг) в умовах кризи, високим рівнем керованості, потужним експортним потенціалом і стабільною ліквідністю. Разом з тим в довгостроковій перспективі високий рівень монополізації виявиться гальмом розвитку фінансового сектору України, так як саме конкуренція являє собою спосіб відбору найкращих варіантів вирішення технологічних, організаційних та фінансових проблем, які стоять перед фінансовою установою, що слід враховувати при антимонопольному регулюванні ринків.

**Список використаних джерел**

1. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. 504 с.
2. Васильчишин О. Б. Концентрація банківської діяльності та її вплив на фінансову безпеку банківської системи України. *Український журнал прикладної економіки*. 2017. Том 2. Вип. 1. С. 28-40.
3. Дані наглядової статистики. Офіційний сайт НБУ. URL : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision> (дата звернення 20.03.2021).
4. Економічний словник-довідник / за ред. М. Поновича. 4-те вид. Київ : ТЕКА, 2006. 596 с.
5. Огляд банківського сектору, листопад 2020 року. Офіційний сайт НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593) (дата звернення 21.03.2021).



УДК 336.711

JEL Classification: F39

**Тищенко В. В.,**

канд. екон. наук,

доцент кафедри фінансів та банківської справи,

Східноукраїнський національний університет

імені Володимира Даля, м. Северодонецьк

**ОЦІНКА МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ**

Міжнародні резерви – високоліквідні активи Національного банку України в іноземній валюті та золоті, які використовуються для проведення валютних інтервенцій та забезпечення платежів органів державної влади. Вони зберігаються в першокласних іноземних банках та надійних фінансових інструментах. За підсумками 2020 року вони зросли на 15 % та становили 29,13 млрд дол. США, що є найвищим показником з вересня 2012 року.

Станом на 1 квітня 2021 року міжнародні резерви України становили 27 035 млн дол. США. У березні 2021 року вони зменшилися на 5 % з огляду на значні обсяги погашення зовнішніх і внутрішніх зобов'язань держави, що частково були компенсовані валютними надходженнями на користь Уряду (рис. 1).

млрд дол. США в еквіваленті

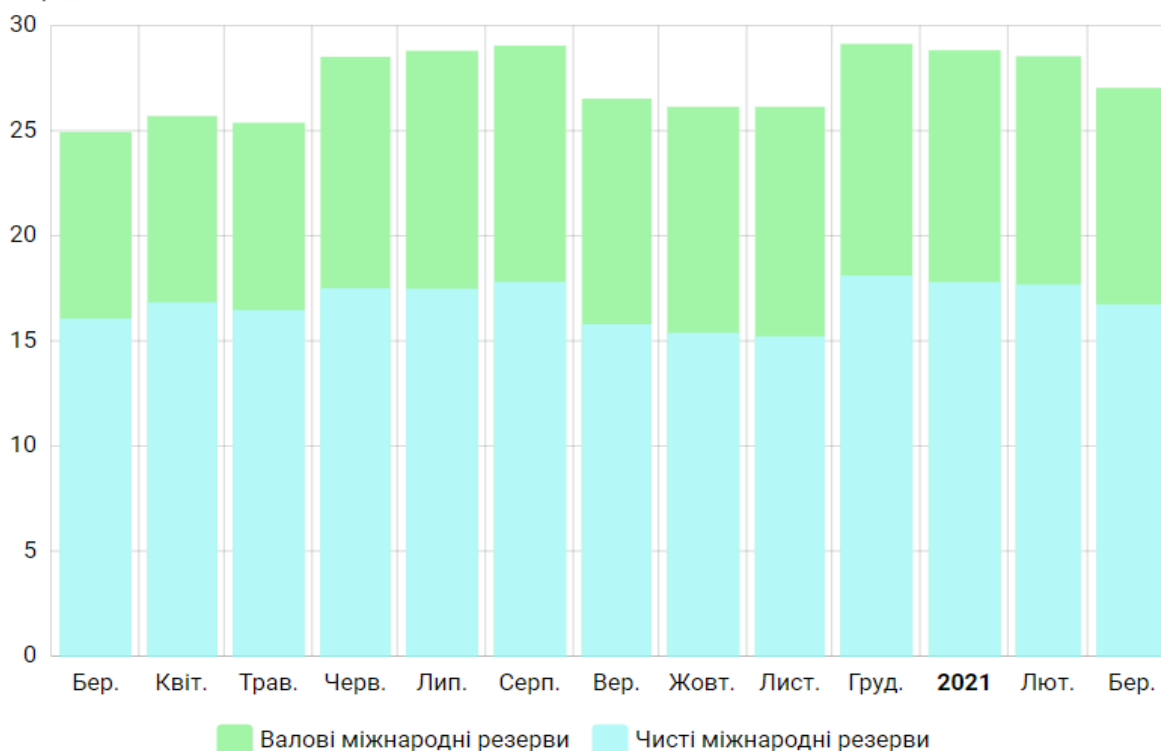


Рис. 1. Динаміка міжнародних резервів України

Джерело: [4].

Загалом динаміку резервів упродовж березня 2021 року визначали ряд певних чинників:

– по-перше, операції з управління державним боргом. Загальний обсяг платежів Уряду з обслуговування та погашення державного боргу в іноземній валюті становив майже 1,3 млрд дол. США. Зокрема 570,5 млн дол. США були спрямовані на обслуговування єврооблігацій (ОЗДП), 325,2 млн дол. США – на обслуговування та погашення ОВДП, решта – на виконання інших зобов’язань держави в іноземній валюті. Водночас валютні надходження від розміщення внутрішніх державних облігацій (ОВДП) склали 473,7 млн дол. США. Крім того, в березні 2021 року було сплачено на користь Міжнародного валютного фонду 508,2 млн дол. США.

– по-друге, переоцінка фінансових інструментів (унаслідок зміни ринкової вартості та курсів валют). В березні 2021 року їх вартість зменшилася на 250,3 млн дол. США;

– по-третє, операції Національного банку України на міжбанківському валютному ринку (рис. 2.).

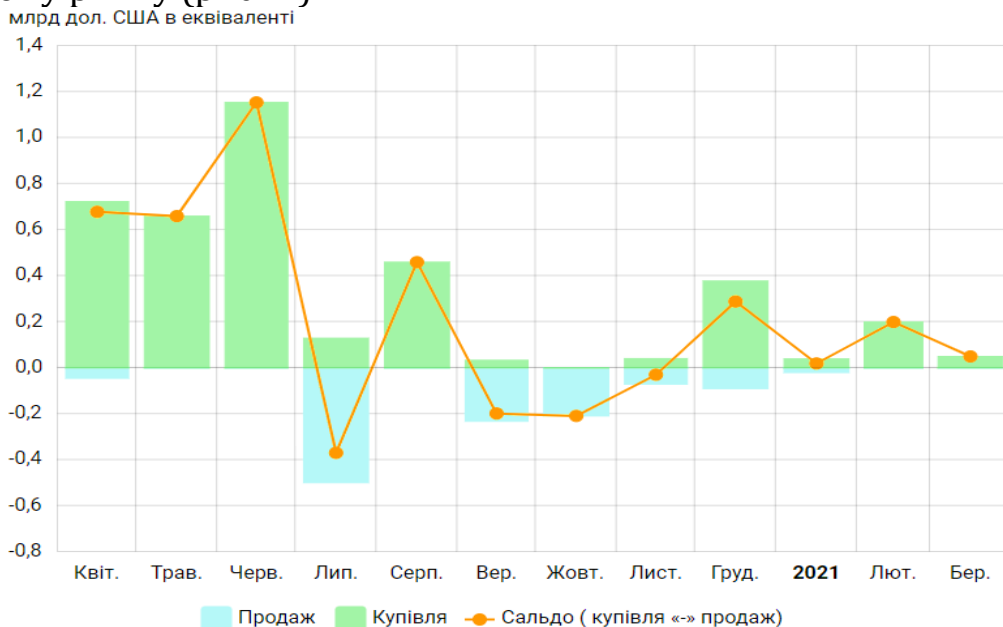


Рис. 2. Валютні інтервенції Національного банку України  
Джерело: [4].

Більшу частину березня 2021 року валютний ринок був практично збалансованим. Водночас у окремі дні на ринку спостерігалася надлишкова пропозиція валюти, що дозволило Національному банку України поповнити резерви на 50,5 млн дол. США.

Поточний обсяг міжнародних резервів покриває 4,3 місяці майбутнього імпорту, що є достатнім для виконання зобов’язань України та поточних операцій уряду й Національного банку України.

### Список використаних джерел

1. Макаренко М. І., Гордєєва Д. В. Оцінка достатності міжнародних резервів України і можливих джерел їх поповнення. *Бізнес Інформ*. 2015. № 7. С. 235-240.

2. Лапчук Б. Ю., Грицишин А. Т. Аналіз емпіричних досліджень детермінантів міжнародних резервів. *Економічний форум*. 2018. № 4. С. 41-47.

3. Про політику управління міжнародними (золотовалютними) резервами : Положення Національного банку України від 26.04.2018 р. № 229-рш. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr229500-18> (дата звернення: 06.04.2021).

4. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua>.

УДК 336.71

JEL Classification: G21

**Тищенко О. І.,**

канд. екон. наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи,  
Східноукраїнський національний університет  
імені Володимира Даля, м. Северодонецьк

## **ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ДОХОДИ ТА ВИТРАТИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ У 2020 РОЦІ**

У 2020 році українські банки отримали 41,3 млрд грн чистого прибутку, що на 29 % менше аналогічного періоду 2019 року, коли банківський сектор заробив 58,4 млрд грн. Коронакриза погіршила фінансовий стан українських банків, проте менш відчутно, ніж очікувалося навесні 2020 року. Кількість збиткових банків не зросла. У 2020 році з 73 платоспроможних банків 65 банків були прибутковими та отримали чистий прибуток 47,7 млрд грн, що перекрыло збитки 8 банків на загальну суму 6,4 млрд грн (табл. 1).

Українські банки проходять фінансову кризу яку спричинила пандемія COVID-19 біль-менш впевнено та з суттєвим запасом міцності. Попри загальний спад ділової активності та зниження вартості фондування, банківський сектор України залишається високоприбутковим. За результатами 2020 року операційна дохідність банків була високою, а відображені кредитні збитки не надмірними.

Очікується, що в середньостроковій перспективі ризики зниження прибутковості українських банків зберігатимуться. Частково їх можна компенсувати, підвищуючи операційну ефективність. На прибуток також тиснутимуть відрахування до резервів. Отже, прибутковість українських банків дещо послабиться, але залишатиметься на достатньому рівні для збереження інтересу з боку інвесторів.



Тищенко О. І. Вплив пандемії COVID-19 на доходи та витрати українських банків у 2020 році. *Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 59 – 61.

Таблиця 1

**Структура доходів і витрат банків України, %**

Показники	01.02.2020	01.03.2020	01.04.2020	01.05.2020	01.06.2020	01.07.2020	01.08.2020	01.09.2020	01.10.2020	01.11.2020	01.12.2020	01.01.2021
<b>ДОХОДИ</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
% доходи	60,1	56,4	59,3	56,4	57,7	58,4	58,7	58,9	58,7	59,0	59,0	59,0
комісійні доходи	24,1	23,1	25,0	23,3	23,5	24,2	24,9	25,4	26,0	26,7	27,4	28,3
результат від переоцінки та від операцій купівлі-продажу	11,9	17,0	11,8	16,9	15,5	13,9	12,9	12,1	11,5	10,6	9,8	8,6
інші операційні доходи	3,2	2,7	2,8	2,5	2,4	2,5	2,5	2,6	2,6	2,5	2,5	2,8
інші доходи	0,4	0,4	0,7	0,6	0,6	0,8	0,7	0,7	0,9	0,9	0,9	1,1
повернення списаних активів	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
<b>ВИТРАТИ</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
% витрати	39,4	39,5	36,4	36,1	35,8	32,6	32,6	32,5	32,3	31,8	31,4	30,2
комісійні витрати	12,2	12,3	11,2	11,2	11,0	10,2	10,6	11,0	11,2	11,4	11,6	11,6
інші операційні витрати	5,5	6,2	6,1	6,4	6,5	6,4	6,6	6,9	7,2	7,4	7,6	7,7
загальні адміністративні витрати	31,4	34,7	33,6	33,9	33,9	31,3	31,7	32,0	32,7	32,8	33,1	33,2
інші витрати	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,3
відрахування в резерви	8,4	4,3	9,5	9,5	9,9	17,0	15,8	15,0	13,7	13,8	13,5	14,3
податок на прибуток	2,4	2,2	2,3	2,1	2,0	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9	1,8	1,7
<b>ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ЗБИТОК)</b>	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Джерело: [3].

Прибуток банківського сектору дуже концентрований: АТ КБ ПриватБанк сформував 61 % усього прибутку (25,3 млрд грн), а п'ять найприбутковіших банків – 89 % прибутку.

Найгіршим фінансовий результат був у IV кварталі 2020 року через підвищені відрахування до резервів. У жовтні – грудні 2020 року чистий фінансовий результат українських банків становив 3,7 млрд грн, що на 73 % менше результату III кварталу 2020 року та на 63 % менше, якщо порівняти з аналогічним кварталом 2019 року.

Загалом формування резервів під очікувані збитки стало основною причиною погіршення фінансового результату в 2020 році. Низка українських банків визнали погіршення якості активів через фінансові труднощі позичальників. У зв'язку з цим відповідні витрати на резерви за кредитами у 2020 році зросли на 91 % до 20,8 млрд грн проти 10,9 млрд грн у 2019 році.

Загальне зниження бізнес-активності під час карантину та падіння попиту на кредити й банківські послуги негативно позначилися на процентних та комісійних доходах українських банків, особливо у II кварталі. Проте після короткострокового падіння за результатами I півріччя на 1,5 % р/р, у

II півріччі чистий комісійний дохід відновився і загалом за 2020 рік зріс на 5,8 % р/р здебільшого завдяки зростанню безготівкових операцій.

Чистий процентний дохід був стійкішим за комісійний та зростав впродовж всього 2020 року з уповільненням у II кварталі та суттєвим прискоренням у IV кварталі. За 2020 рік у річному вимірі чистий процентний дохід зріс на 7 % проти 8 % р/р у 2019 році.

### Список використаних джерел

1. Рибалко А. С., Зайцев О. В. Сучасні підходи до аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи. *Економіка та суспільство*. 2020. Вип. 21. С. 114 – 122.

2. Тищенко В. В., Тищенко О. І. Вплив COVID-19 на монетарне регулювання в Україні. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2020. № 6 (262). С. 119-123.

3. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua>.

УДК 336.1

JEL Classification: G01

**Целуйко О. І.,**

здобувач вищої освіти,

Державний університет

інфраструктури та технологій, м. Київ

## СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Для розуміння сутності і змісту фінансової безпеки країни необхідно розкрити такі поняття як “безпека”, “національна безпека”, “економічна безпека”. Багатовікове розв’язання соціально-економічної думки свідчить про те, що проблема безпеки ще в давнину сприймалася як найважливіша в будь-якій суспільній структурі. Відповідно до словника Робера, термін “безпека” почав вживатися з 1190 року і означав спокійний стан духу людини, яка вважала себе захищеною від будь-якої безпеки.

Починаючи з XVII – XVIII ст. практично у всіх країнах утвердилася точка зору, що держава має своєю головною метою загальний добробут і безпеку. У цей час почалося вивчення різних сторін феномена безпеки, з’явилися відрізняються один від одного наукові підходи до визначення сутності та змісту безпеки [1].

Поступово широкого поширення набула трактування безпеки як стану, ситуації спокою, що з’являється в результаті відсутності реальної небезпеки.



Целуйко О. І. Сутність та зміст фінансової безпеки країни. *Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 61 – 63.

В результаті цього в більшості наукових джерел сутність безпеки сьогодні розглядається як внутрішній зміст захищеності життєво важливих інтересів об'єкта від зовнішніх і внутрішніх загроз, що виражається в єдності всіх різноманітних і суперечливих форм існування безпеки, сукупності її істотних властивостей.

Можна з упевненістю сказати, що свого твердженням, як наукової категорії, поняття економічна “безпека” зобов'язане ХХ в. і пов'язано це з численними кризовими ситуаціями в національних і світовій економіках. Його ввів в лексикон Президент США Т. Рузвельт в 1934 р., створивши федеральний Комітет з економічної безпеки в зв'язку з усвідомленням необхідності державного регулювання економіки і відмовою від класичної в той час практики невтручання держави в економічне життя.

Питання про економічну безпеку в Україні почало застосуватись у зв'язку з переходом від адміністративної системи господарювання до ринкової. На рубежі ХХ і ХХІ ст. в умовах трансформації політичної та економічної систем, схильності вітчизняної економіки не тільки внутрішніх перетворень і їх наслідків, а й впливу інших держав і світової економіки в справу, національна, і зокрема економічна, безпеку набули особливого значення [2, с. 87].

Наукові роботи в галузі економічної безпеки держави є глибокими теоретичними і практичними дослідженнями, що розкривають сутність і зміст даної категорії. Однак мало представлені публікації з фінансової безпеки держави і її ключових елементів – банківської безпеки, безпеки фондового ринку, валютно-грошової безпеки і т. д.

Інтерес до фінансової безпеки визначається роллю самих фінансів і фінансової системи держави в його існуванні, тим впливом, який вони чинять на економічний розвиток країни.

Історичний перехід більшості країн світу від абсолютизму до конституційного управління, що поклав початок практиці бюджетування, фінансового контролю та управління, в кінці ХІХ століття призводить до розквіту фінансової теорії.

У зв'язку зі змінами, перш за все на макроекономічному рівні, фінанси розглядалися як фінансове господарство держави з витікаючими звідси додатковими функціями.

Сьогодні одним з основних чинників посилення ролі фінансів став технологічний прогрес, який зумовив високий попит на фінансові кошти, а колосальні досягнення в технологіях, інформатики та системах комунікації надали практично необмежені можливості у використанні фінансових ресурсів. На сьогоднішній день в сферу фінансів залучені практично всі галузі людської діяльності.

Важливу роль в активізації сфери фінансів відіграє процес глобалізації, пов'язаний з падінням рівня державного регулювання та обмежень, обумовленого інтересами окремих національних економічних структур.

Світові фінансові центри встановлюють нові правила господарської діяльності. В основному це стосується скорочення термінів операцій і переваги прибутковості всім іншим критеріям. В результаті зростаюча частина фінансових коштів спрямовується не у виробництво, а в чисто спекулятивні угоди. Стрімко множаться віртуальні гроші і кредитні зобов'язання, відірвані від реалій господарського життя.

Економічна теорія побудована на постулатах, головним з яких є теорія досконалої конкуренції. Суть даної теорії зводиться до того, що необмежене прагнення учасників господарського процесу до задоволення власних потреб призводить допомогою ринкових відносин до оптимального розподілу ресурсів. Подібний стан досягається при рівності граничних витрат ринковою ціною, яка визначається під впливом попиту та пропозиції.

### **Список використаних джерел**

1. Грошово-кредитні інструменти забезпечення фінансової безпеки на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України: Аналітична записка / Васильців Т. Г., Гудзовата О. О. Регіональний філіал у м. Львові, Національний інститут стратегічних досліджень, 2018. 10 с.
2. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. Київ : НІСД, 2010. 288 с.

## СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.439.631.147:504

JEL Classification: M11

**Артиш В. І.,**

канд. екон. наук, доцент,  
Національний університет біоресурсів і  
природокористування України, м. Київ

**Артиш Н. В.,**

здобувач вищої освіти,  
Національний університет біоресурсів і  
природокористування України, м. Київ

### СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ З ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Тактика і стратегія розвитку органічного агровиробництва базується на умовах попиту та пропозиції, розширенні товарного асортименту, диверсифікації діяльності управління підприємств та ін. Не менш важливим є логістична схема збутової інфраструктури зазначеної продукції, а саме каналів реалізації як у цілому по Україні, так і по регіонах для задоволення інтересів запитів населення. Важливою обставиною органічної сільськогосподарської продукції є висока її якість, що потребує належної національної політики в цій сфері.

Зазначимо, що підприємства які займаються органікою повинні мати єдину стратегію на отримання прибутку, зростання вартості свого бізнесу в цілому та нарощування капіталу. Попри це актуальним є й те, що при органічному землеробстві зберігається природне навколишнє середовище, здоров'я людей, екологія та інше. Закономірності саме показників здоров'я населення і екологічні обставини являються критеріями оцінки стану майбутнього покоління. Тому виробництво органічної продукції ставить перед собою не тільки ціль досягнення фінансових показників, але й завдання зберегти здоров'я населення та покращення природних показників оточуючого середовища.

На сьогодні не можна назвати продукції, більш соціально значиму, ніж продукти харчування. Відповідно однією з важливіших прерогатив соціально-економічної політики держави є стабілізація продовольчого ринку. Для успішного вирішення поставлених завдань необхідно реалізувати систему заходів у галузі підвищенні якості та забезпечення безпеки сільськогосподарської продукції і продовольства.

З погляду теоретичних підходів важливим стає конкурентоспроможність органічної продукції, а для підприємства в ринковому середовищі – його фінансова



стійкість. Така проблема може бути пов'язана із дією багатьох факторів, визначальними серед яких є якість продукції та її ціна. Щоб підтримати рівень ціни, виробник поліпшує якість товару, в іншому випадку зменшується його дохід.

Зрозуміло, що серед продукції аналогічного призначення більшою конкурентоспроможністю наділена та, яка дозволяє отримати найвищий корисний ефект відносно сумарних затрат споживача. Саме якість є визначальною в суспільній оцінці результатів підприємницької діяльності. Оскільки підприємства дорожать власною репутацією, вони знають, що споживач, який розчарувався у товарі, може перестати його купувати. Таким чином, імідж, створюваний підприємствами, базується на якості продукції, а не на ціні. Якість є деяким символом розвитку економіки підприємства.

Можемо сказати, що державна політика України у секторі органічного агровиробництва має реалізовуватися у трьох напрямках: правовому, фінансовому та комунікативному. Потрібні ефективні пропозиції з удосконалення національної законодавчої бази у сфері органічного агровиробництва, зокрема щодо питань сертифікації, інспектування, маркування та державної підтримки.

Є підстави до висновку про те, що сучасний етап формування українського ринку органічної агропродовольчої продукції є орієнтований на експорт. Вітчизняні товаровиробники органіку мають конкурентні переваги на зовнішньому ринку за такими групами товарів як зернові, олійні, овочі та фрукти. Ключовими характеристиками внутрішнього ринку є:

- нерозвинений попит;
- обмежена пропозиція (як за обсягом виробництва, так і за номенклатурою видів продукції);
- неналагоджений механізм ціноутворення, що суттєво сповільнює розвиток виробництва органічної агропродовольчої продукції.

Тому перед сільським господарством країни постало стратегічне завдання нарощування обсягів виробництва органічної продукції з метою задоволення потреб населення у високоякісних, екологічно безпечних продуктах харчування при одночасному просуванні їх на міжнародні продовольчі ринки.

### **Список використаних джерел**

1. Антонець А. С., Писаренко В. В, Лукьяненко Т. В та ін. Формування ринку екологічно-безпечної продукції при органічному землеробстві / А. С. Антонець, В. В. Писаренко, Т. В. Лукьяненко, Ю. Г. Писаренко // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 79-81.
2. Дудар О. Т Органічне агровиробництво у системі еколого-спрямованого розвитку сільського господарства / О.Т Дудар // Інноваційна економіка. – 2008. – № 3. – С. 26-30.
3. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р., Нортон Д., Роберт С., Дейвид П; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005. – 320 с.
4. Кисіль В. І. Формування екологічно безпечного виробництва в Україні // Вісник аграрної науки. – Лютий 2003. – С. 10-12.
5. Милованов Є. В. Органічне сільське господарство: перспективи для України / Милованов Є. В. // Посібник українського хлібороба. – 2009. – С. 257-260.

6. Никитюк О. А. Сертифікація і стандартизація продукції органічного землеробства / О. А. Никитюк // Агроекологічний журнал. – 2009. - № 2 – С. 26-27.

7. Сокол Л. М., Стефановська Т. Р. Екологічне (органічне) землеробство – складова сталого сільського господарства / Л. М. Сокол, Т. Р. Стефановська // Екологічна безпека. – 2008. – № 3. – С. 102-109.

8. Шикула М. К. Відтворення родючості ґрунтів у ґрунтозахисному землеробстві / М. К. Шикула. – К., 2000. – 453 с.

9. Шлапак В.О. Про вирощування екологічно чистої продукції в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lol.org.ua>.

УДК 331.108.2

JEL Classification: M12

**Бессонова А. В.,**

аспірант кафедри економіки підприємств,  
Приазовський державний технічний  
університет, м. Маріуполь

### **ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ВИЗНАЧЕННЯ І МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ**

У системі бухгалтерського обліку України майже не відображається вартість людського капіталу. Лише окремі складові інтелектуальної діяльності, як авторські права, права на винахід, ноу-хау та ін., знаходять відображення у П(С)БО №8 “Нематеріальні активи”.

Кадрові ресурси підприємства відрізняються від інших видів ресурсів наступними факторами:

- люди не можуть бути лише засобом досягнення цілей фірми, тому що включають свій життєвий сенс до виробничого процесу;
- люди реалізують себе у виробництві лише частково;
- людина володіє власною думкою, поведінкою, ініціативою, здібностями та силою волі;
- люди самі вирішують, чи працювати на конкретному підприємстві, отже не є власністю фірми [1].

Однією з найважливіших проблем у сфері кадрових ресурсів є відсутність єдиного науково-методичного підходу до кількісної оцінки трудового потенціалу працівника. Трудовий потенціал включає до себе кадровий потенціал та потенційні можливості мало- та некваліфікованих працівників, позаштатних працівників та сумісних робочих.

Згідно з думкою сучасних науковців, трудовий потенціал людини є сукупністю характеристик людини, що виникли в результаті матеріальних і духовних вкладень в нього (здоров'я, інтелект, творчі здібності, освіта, професійність, моральність, активність, організованість) [2], згідно досліджень Оганесян І. А. У свою чергу, Демчук О. М. визначає трудовий потенціал як здатність окремого працівника досягати в заданих умовах певних результатів у своїй професійній діяльності і здатність вдосконалюватися у процесі праці, вирішувати нові завдання, що виникають в результаті змін на підприємстві [3].

Отже, найбільш дієвим прикладним методом вимірювання кадрового та трудового потенціалу є метод Балинської Н. Р., Кузнецової Н. В. та Сініциної О. Н. Розрахунок величини трудового потенціалу фірми починається з визначення потенційного фонду робочого часу:

$$\Phi_{\Pi} = \Phi_{\text{К}} * T_{\text{НП}}; \quad (1)$$

$$\Phi_{\Pi} = K * D * T_{\text{ЗМ}}, \quad (2)$$

де  $\Phi_{\Pi}$  – сукупний потенційний фонд робочого часу підприємства, ч.;

$\Phi_{\text{К}}$  – календарний фонд робочого часу, ч.;

$T_{\text{НП}}$  – нерезервуотворюючі неявки та перерви (вихідні та святкові дні), ч.;

$K$  – кількість працюючих, осіб;

$D$  – кількість робочих днів за період, дн.;

$T_{\text{ЗМ}}$  – тривалість робочого дня, ч.

Трудовий потенціал підприємства розраховується за комплексною формулою:

$$\text{ТП} = K_{\text{р}} * C_{\text{р}} * Z_{\text{р}} * K_{\text{к}} * K_{\text{п}}, \quad (3)$$

де  $K_{\text{р}}$  – загальна кількість персоналу;

$C_{\text{р}}$  – середня тривалість трудової діяльності працівника протягом року (середньозважена за кількістю працівників з урахуванням відпрацьованого ними часу), міс/осіб;

$Z_{\text{р}}$  – показник закріпленості персоналу (4);

$K_{\text{к}}$  – показник кваліфікації персоналу (5);

$K_{\text{п}}$  – показник зростання продуктивності праці за умов диференційної вікової та статевої структури персоналу.

$$Z_{\text{р}} = d_{\text{з}} + л (1 - d_{\text{з}}), \quad (4)$$

де  $d_{\text{з}}$  – питома вага працівників, що закріпилися на підприємстві;

$л$  – тривалість періоду трудової діяльності працівника, який був прийнятий, але ще не закріплений у організації.

$$K_{\text{к}} = 1 + V(m - 1), \quad (5)$$

$V$  – питома вага кваліфікованих працівників у загальній кількості;

$m$  – коефіцієнт редуції праці (приймається рівним тарифному коефіцієнту, що відображає кваліфікацію працівника у діапазоні 0,1 – 6,0) [4].

### Список використаних джерел

1. Хотомлянський А. Л. Экономика предприятия : учеб. пособие для вузов / А. Л. Хотомлянський, Т. Н. Черната ; ПГТУ. Каф. економіки и экономической инженерии. – Мариуполь : Изд-во ПГТУ, 2007. – 548 с.

2. Файловий архів студентів “Studfiles” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/5022023/page:6>.

3. Портал “Фінанси-Кредит” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.studio/ekonomika-predpriyatiy/trudovoy-potentsial-rabotnika.html>.

4. Балынская Н. Р., Кузнецова Н. В., Синицына О. Н. Показатели оценки кадрового потенциала предприятия // Вопросы управления. 2015. № 02 (33).

УДК 658:11

JEL Classification: M19

**Белоусов Я. І.,**

канд. екон. наук, доцент,  
доцент кафедри технологій легкої промисловості,  
Східноукраїнський національний університет  
імені Володимира Даля, м. Северодонецьк

**Серебряк К. І.,**

д-р екон. наук, професор,  
професор кафедри економіки і підприємництва,  
Східноукраїнський національний університет  
імені Володимира Даля, м. Северодонецьк

**Белоусова Л. І.,**

канд. екон. наук, доцент,  
доцент кафедри публічного  
управління, менеджменту та маркетингу,  
Східноукраїнський національний університет  
імені Володимира Даля, м. Северодонецьк

### **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЩОДО ОБ'ЄДНАНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Для визначення статусу конкурентоспроможного рівня розвитку, утримання позитивного іміджу підприємствами, які об'єдналися, застосовується переважно системний підхід до управління, але існує ще декілька підходів, заснованих на оцінюванні конкурентоспроможності продукції, яке є актуальною для українських підприємств; на основі потенціалів підприємства та на основі ефективної конкуренції.

Кожен з цих підходів має свої переваги і недоліки, але відрізняються вони базою формування показників конкурентоспроможності. Об'єднання підприємств різного рівня конкурентоспроможності в корпорації, акціонерні та холдингові компанії шляхом злиття, поглинання, зростання неоднозначно

впливає на їх діяльність та стан конкурентоспроможності. Вважається, що підприємства, об'єднанні в корпорації або їх інші форми, мають великі можливості щодо зменшення впливу зовнішніх чинників, однак, сам процес управління ресурсним потенціалом, капіталом, матеріальними цінностями потребує обґрунтованого підходу до формування системи управління підприємствами, заснованого на наукових методах.

Деякі підприємства, які увійшли до об'єднаних великих підприємств, набули статусу дочірніх, або втратили самостійність, можуть позбутися конкурентних переваг, набути нових орієнтирів в діяльності, у відповідності до нової економічної політики та напрямів стратегічного розвитку.

Ретельне вивчення сильних і слабких сторін функціонування підприємств об'єднаних форм, дає змогу зробити висновки, що таким підприємствам легше здійснювати модернізацію виробничого процесу, удосконалювати та впроваджувати новий продукт. Вони мають тенденцію на зниження витрат на виробництво, тобто діють на випередження, заявляючи нові перспективні напрями розвитку, диверсифікують діяльність з метою отримання надприбутків та завоювання нових ринків, спрямовують кошти на поглинання інших підприємств, а головне, здатні залучити інвестиції в інновації, інноваційну діяльність підприємства, яка реалізується через капітальне бюджетування – процес аналізу ефективності капіталовкладень, завданням якого є визначення сфери прогнозного впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на майбутню результативність.

Втрата переваг, набутих підприємством до входження в корпорацію або інші об'єднання, відбувається через втрату управлінських функцій і впливає на достовірність показників з оцінювання діяльності підприємства, яке формується під впливом таких чинників, як незадовільний рівень відкритості і прозорості у діяльності підприємства, що закладається в стратегічному плані, як основна функція управління; низька ліквідність більшості цінних паперів підприємств, неврегульованість законодавчої нормативної бази тощо. Управління об'єднаними підприємствами ставить перед собою нові завдання, які зводяться до визначення способів декомпозиції чисельних управлінських рішень, багатоступеневість яких, визначається масштабами виробництва, направленістю та чисельністю функціональних пріоритетів і позицій у діяльності.

Характерною ознакою об'єднаних підприємств є не тільки їх масштаби, які зумовлюють отримання прибутків та досягнення фінансової рівноваги і стійкості, але й впровадження інноваційної діяльності, позбавлення надлишкових потужностей в інтересах зростання інших потенціалів та ресурсів. Ознакою такого підприємства є наявність в його структурі науково-дослідних підрозділів, науково-виробничих структур, структури управління інноваціями, кадрового наукового потенціалу. Таким підприємствам властива різноплановість у функціонуванні, яка виявляється в інноваційній діяльності, в процесі якої зароджується інновація, її напрямку, специфіки продукції та циклу виробничих процесів, наукоємності виробництва. Утворення великих

об'єднань створює передумови, але не гарантує досягнення стану конкурентоспроможності у розвитку підприємств, реального підвищення результативності виробничих процесів, так як вони мають в певному періоді свої ризики, що пов'язані з об'єднанням різних за якістю та цілями управлінських стратегічних рішень; об'єднанням різних за обсягами та потужностями потенціалів підприємств; відмінністю у ресурсному забезпеченні; диспропорціями у витратах та резервах ресурсів; диспропорціями в інвестуванні у придбання нововведень, властивостями та призначеннями оборотних коштів, які пов'язані з купівельною спроможністю та обігом і мають певну вартість у часі, мають тенденцію до змін, наприклад, потерпати через інфляційні процеси, через зміни в політиці держави, інфраструктурні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища тощо. Але в такій ситуації саме час може слугувати чинником, який несе негативні зміни в подальше існування самого об'єднаного підприємства.

Корпорації та підприємства інших форм, є головним суб'єктом співгосподарських відносин і формою, що втілюють в собі, як правило, усі види сучасного бізнесу. Це великі за обсягом виробництва із значними обсягами доданої вартості, ефективні з точки зору виробництва і прибутку. Вони мають величезний економічний потенціал та не потерпають від тимчасового зниження потужності одного з потенціалів підприємства.

Фактори, які сприяють високому рейтингу підприємств:

1. Проведення гнучкої політики та стабільної діяльності в умовах економічного спаду.

2. Активне розширення виробництва на території інших країн.

3. Великі масштаби діяльності та опора на інформаційні технології.

4. Встановлення цін не просто трохи нижче, ніж у конкурентів, а на такому низькому рівні, яке тільки може дозволити собі компанія [1, с. 5 – 9].

З другого боку великим підприємствам в протидії малим, складніше прискорити темпи свого зростання, вони не такі гнучкі та мобільні, не можуть реалізовувати нові рішення так швидко, як цього потребують ринкові зміни, їм складно орієнтуватися в умовах ринку. Все це не дозволяє швидко та результативно отримати повну інформацію щодо конкурентного стану підприємства на галузевому ринку, що може призвести до зростання непередбачуваних витрат, наприклад, на організаційні заходи, логістичні витрати та витрати на подолання конкурентних переваг.

З метою ефективного функціонування в середовищі, яке в певний період часу може змінитися, а також, для досягнення поставлених цілей, об'єднані підприємства зумовлюють розробку і впровадження в діяльність стандартів управління, заснованих на рішеннях, нормах, характеристиках, вимірах тощо.

Стандарти управління розробляються підприємствами самостійно та слугують основою, яка зумовлює зміну нормативних документів та приведення їх до вимог виробничого процесу, зачіпаючи всі його ланки, системи та структури. Стандарти формуються на підставі розроблених норм і показників з оцінювання сфер діяльності підприємства. а менеджмент який

переймається питаннями розробки стандартів, має зосередитися на найзагальніших положеннях законодавчих актів.

Стандарти управління об'єднаними підприємствами не повинні бути відображенням статей нормативно – правових документів. Вони повинні бути наближеними до галузевих стандартів і вимог та відображати специфіку виробництва підприємства та його структур, вузькі місця та специфічні сфери діяльності, явні ризики з тих причин, що потенційний інвестор, вкладаючи кошти у підприємство або компанію, обов'язково захоче ознайомитися те тільки із стадією життєвого циклу, фінансовим станом та його показниками, рентабельністю, яка характеризує ступінь прибутковості, ліквідністю, показниками чистого оборотного капіталу, фінансової стійкості та приросту, виробничими потужностями та фондівдачею, яка пов'язана з ефективним використанням основних виробничих фондів та кадровим потенціалом, тобто, отримати повну і об'єктивну інформацію про діяльність підприємства, ознайомитися з механізмом реалізації стратегії управління всередині компанії та взаємодії з оточуючим зовнішнім середовищем, а й з нормативними законодавчими актами, які регулюють діяльність підприємства, методиками регуляторного та регламентованого характеру для того щоб прискорити прийняття рішення про доцільність та надійність вкладання капіталу.

Характерною складовою для всіх методик регуляторного та регламентованого характеру є такий показник, як відкритий доступ до інформації об'єднаних підприємств, яка зумовлює формування, якість та наповнення стратегії та інших управлінських рішень і прогнозних документів. Такий показник виступає певним носієм знань щодо цілої низки напрямів та станів діяльності: визначення стратегічної орієнтації, аналіз зовнішнього середовища, результати моніторингу щодо потенціалів підприємства та ресурсного забезпечення, інформації щодо рівня комунікативної корпоративної політики з підтримки розвитку підприємства, інформації про інфраструктуру району, регіону в якому підприємство розвивається, інформації щодо експорту, імпорту продукції, про ступень доступності та відкритості компанії, прозорості її діяльності, готовності до взаємодії з іншими суб'єктами ринку, в тому числі з конкурентами, а також відповідальності при виявленні невідповідності національним та міжнародним критеріям результативного успішного корпоративного управління.

Для оцінки рівня інформаційного оснащення управлінських рішень можуть бути застосовані такі показники:

1. Коефіцієнт повноти інформації, що розраховується як відношення обсягу інформації, наявної в особи, яка приймає рішення, до обігу інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення.

2. Коефіцієнт точності інформації, що розраховується як відношення обсягу релевантної інформації до загального обсягу наявної інформації.

3. Коефіцієнт суперечливості інформації, що розраховується як відношення рішення до загальної кількості належних свідчень [2, с. 237].

Управління об'єднаними підприємствами сприяє реструктуризації, є вирішальним для залучення капіталу, кредиторів та стратегічних інвесторів, кошти яких скеровуються на удосконалення нової продукції, техніки, технологічних процесів, модернізації виробничих фондів та сприяють виходу на нові ринку. Управлінські функції взаємопов'язані та взаємозалежні, неефективне делегування завдань та повноважень створює проблеми для їх реалізації.

### Список використаних джерел

1. Якубовський С. О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності : навч. посіб. Центр навчальної літератури, 2006. 488 с.
2. Ілляшенко С. М. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. Київ : Університетська книга, 2005. 582 с.

УДК 336.17

JEL Classification: M11

**Гавриленко В. Д.,**  
здобувач вищої освіти,  
Чорноморський національний  
університет імені Петра  
Могили, м. Миколаїв  
**Науковий керівник:**  
**Саваріна І. П.,**  
канд. екон. наук, доцент,  
Чорноморський національний  
університет імені Петра  
Могили, м. Миколаїв

### СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

**Постановка проблеми.** Основою проблематики даної роботи є аналіз проблем з якими стикаються менеджери під час пандемії COVID-19, адже пандемія суттєво змінила світ, і економіка не є виключенням. У зв'язку з цим багато підприємств були змушені змінити структуру своєї роботи, впровадились в роботу нові елементи бізнес-моделей, які в свою чергу також видозмінились, на новий рівень вийшло використання цифрових технологій в буденному житті компаній, сформувались нові принципи та методи роботи з клієнтами та організації діяльності в середині колективу.



Гавриленко В. Д. Сучасні проблеми менеджменту в умовах пандемії COVID-19. *Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 72 – 75.



**Мета.** Метою даної роботи є аналіз сучасних проблем менеджменту під час пандемії та пошук шляхів їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** В час невизначеності, в якому суспільство зараз живе, змінює підходи для ведення бізнесу та додає навантаження на менеджерів компаній, які повинні швидко та ефективно впроваджувати стратегічні заходи для продовження діяльності компаній в умовах карантину. Найбільш ефективним інструментом для продовження роботи стало залучення цифрових технологій та переведення працівників на віддалену роботу.

Карантин та самоізоляція змінили уявлення людей про їх робоче місце, характер роботи та саму структуру корпоративної взаємодії. Все більше компаній перевели своїх працівників на "роботу з дому". Працівникам не потрібно було щодня їздити в офіс та постійно спілкуватись з колективом й керівництвом. Вистачало зустрічей для нарад та вирішення нагальних проблем на спеціальних платформах (Zoom, Skype, Google meet). Робота з клієнтами також перейшла в онлайн режим. Для цього активно почали розвивати веб-сайти компаній та сторінки в популярних соціальних мережах.

Багато компаній визнали віддалену роботу ефективною. Працівники задоволені, клієнти купують товари та отримують послуги не виходячи з дому, а керівництво може суттєво заощадити на орендній платі та комунальних послугах.

Такий формат роботи став популярним в світі і багато компаній взагалі не планують повертатись до традиційної моделі. В стороні від такої тенденції не залишились і українські підприємства. Так, головний виконавчий директор компанії EVO Миколай Палієнко заявив про те, що всі їх е-commerce-проекти, серед яких Crafta, Prom та Shafa, повністю переходять на віддалену роботу, одночасно трансформуючи свої офіси в буткемпи-коворкінги, в яких будуть збиратись проектні команди для вирішення нагальних питань.

Проте даний вид організації роботи хоча і є ефективним для окремих видів компаній, одночасно призводить до появи нових проблем. Але якщо відкинути очевидні перешкоди у вигляді трансформації робочого процесу, спілкування з клієнтами та доставкою товарів та послуг, менеджери стикаються зі змінами в корпоративній культурі компанії. І саме швидкість змін є проблемою.

Як правило, корпоративна культура формується на основі принципів та норм поведінки якими керується колектив компанії. Організаційна культура може визначатись як в правилах та кодексах підприємств, так і носити неявний характер. Зазвичай, зміни в корпоративній культурі це тривалий процес але робота на карантині внесла в нього нові корективи, і тому менеджери повинні вирішити які зміни варто залишити, а від яких потрібно позбутись.

Під час карантину багато працівників тяжко переживають цей період саме з психологічної точки зору адже люди звикли працювати в колективі, бачити один одного, задавати питання та швидко отримувати на них відповіді. Важливу роль в цьому відіграло і те, що менеджер постійно міг знаходитись в контакті з працівниками та бачити їх реакції на ті чи інші ситуації і завдяки цьому – редагувати свою поведінку.

При правильних умовах, корпоративна культура компанії – це ефективний інструмент менеджера для мотивації працівників, і тому, працюючи на віддаленій роботі, працівники можуть нехтувати головними

її складовими через втрату почуття власної значущості, що впливатиме на ефективність їх роботи у зв'язку із зниженням продуктивності праці. Працюючи з дому, працівник втрачає ту частину робочого процесу яка формується за присутності колективу, і, відповідно, не виконує свої власні ритуали, які психологічно допомагають йому працювати ефективніше.

Ще одним негативним моментом, є зростання витрат часу на роботу віддалено у порівнянні з працею в офісі. Це пояснюється тим, що працівники часто не можуть самостійно встановити межі свої роботи через відволікання на сторонні справи, в тому числі і на родину, яка виступає головним елементом відволікання вдома. В той же час, працюючи в колективі, з постійною підтримкою діалогу, працівники більше схильні моделювати власний робочий час, оскільки завжди знаходяться в умовах безперервного робочого процесу, який контролюється менеджером.

В цьому випадку, менеджери повинні робити все можливе для підтримки соціальних контактів в колективі, оскільки підтримка здорового клімату є запорукою досягнення встановлених корпоративних цілей, і особливо за даних умов.

Менеджери повинні приділити більше часу та сил на організацію роботи своїх підлеглих в умовах карантину. Нижче наведений ряд дій, які можуть допомогти підвищити ефективність робочої команди:

- приділити більше уваги комунікаціям в середині компанії (працівники повинні постійно знаходитись на зв'язку та мати змогу обмінюватись швидкими та зрозумілими повідомленнями). Таким чином, менеджер повинен знайти платформу для обміну інформацією та налаштувати на ній зв'язок між членами колективу. Є потреба створити ряд інструментів для прямих трансляцій для нарад. Для цього можна використовувати ряд сайтів в Інтернеті. Це можуть бути Zoom, Skype, Google meet тощо. Коли менеджер буде впевнений в методах обміну інформацією, він повинен простимулювати колектив активно ними користуватись та пояснити чому це важливо;

- менеджер повинен створити атмосферу для активної співпраці (бути лідером для своїх працівників та демонструвати їм на власному прикладі зацікавленість в роботі. Керівник постійно повинен бути на зв'язку та відповідати на усі питання, які з'являються у працівників. Важливо встановити чіткі межі роботи та визначити бажані результати для підтримання мотивації);

- менеджер повинен бути готовим до запровадження змін (потрібно постійно слідкувати за ситуацією, що складається в економіці та за результатами роботи компанії, що важливо для впровадження нововведень та корегування попередніх розпоряджень. Працівники повинні відчувати стабільність та не боятись можливих потрясінь);

- впровадження інновацій є запорукою підтримки власного становища на ринку (нестабільна економічна ситуація виводить з гри багатьох, що не повинно стати причиною для зниження ефективності роботи підприємства і тому, є необхідність мотивування команди з боку менеджера для постійного вдосконалення роботи шляхом запровадження інноваційних продуктів).

Враховуючи вищезазначене, можна стверджувати, що дійсно в цей важкий час для людей та бізнесу, ефективна робота менеджера компанії, котрий в змозі організувати адаптивний для прийняття нових правил роботи робочий процес, та замотивувати своїх працівників, є одним із важливих факторів забезпечення стратегічного шляху розвитку компанії.

### Список використаних джерел

1. James Thomas. How the pandemic can change workplace culture for the better [Електронний ресурс] / James Thomas // Strategy&. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.strategyand.pwc.com/m1/en/articles/2020/how-the-pandemic-can-change-workplace-culture-for-the-better.html>.
2. COVID-19: Change Management and Leadership During Times of Uncertainty [Електронний ресурс] // Huron Companies. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.huronconsultinggroup.com/insights/covid-19-change-management-leadership>.
3. Данило Івженко. Підсумки-2020. Українські ІТ-компанії перетворюють офіси в коворкінг і йдуть на удаленку [Електронний ресурс] / Данило Івженко // ain. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://ain.ua/2020/12/23/itogi-2020-ukrainskie-kompanii-udalenska>.
4. Що карантин змінив в корпоративної культури [Електронний ресурс] // Trud. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://blog.trud.com/blog/2020/07/16/chto-karantin-izmenil-v-corporativnoi-kulture>.

UDC 339.137.2

JEL Classification: L13

**Kalashnikova K.,**

PhD in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of  
Management and Public Administration,  
O. M. Beketov National University of  
Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv

### RISKS OF LOSS OF COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION ENTERPRISE IN THE STRATEGIC ASPECT

Construction companies are currently forced to operate in a highly competitive environment and the need to overcome the negative effects of the global financial crisis, which manifests itself in rising inflation, the second wave of the aggressive global COVID-19 pandemic, loss of skilled construction workers, declining incomes and more. In this situation, the need for risk management of the construction company is particularly acute. The basis for decision-making is quantitative and qualitative data on the expected risk of the enterprise. In this context, there is no doubt about the relevance of forecasting the risk of loss of competitiveness of the construction company.

It is necessary to identify and assess the strategic risks of the construction company, which allows analyzing them in the long run, taking into account the accumulated



Kalashnikova, K. (2021). Risks of loss of competitiveness of the construction enterprise in the strategic aspect. *Shliakhy zabezpechennia stabilizatsii ekonomiky v umovakh pandemii* (pp. 75 – 76). Odesa: Eastern European Center for Scientific Research.

risk for previous periods (strategic risk). Thus, under the influence of risk factors can take into account not only the losses but also the gains caused by them [1].

Therefore, when forecasting the risks of a construction company, we will be interested in their strategic importance. The main stages of forecasting the risk of the construction company should include the following:

The first stage involves forecasting the strategic risk of the activity taking into account the factors that affect it. To do this, using the methods of correlation-regression analysis, it is necessary to build models of the dependence of Y quantities (tactical and strategic risks) on X1, X2... Xn quantities (external and internal factors).

It should be noted that the comparison of the value of strategic risk of a construction company, the average term of the operating cycle of which is, for example, 1.5 and 4 years, will not be entirely correct. It is also logical to assume that the factors that affect strategic risk may differ for such enterprises. In view of this, we propose to build separate models of the dependence of strategic risk on external and internal factors for construction companies with an average operating cycle: up to 2 years, from 2 to 4 years; more than 4 years.

In addition, when analyzing the external environment of a construction company, special attention should be paid to its specialization or the distribution curve of the probability of obtaining a certain level of profit above the planned (profit curve) for the construction company.

The last, fourth stage involves determining the risk area [1] for the already adjusted value of strategic risk.

Given the above, forecasting the risk of loss of competitiveness of the construction company is an assessment of the future importance of strategic risk activities based on the use of the distribution curve of the probability of occurrence of a certain level of losses (risk curve) or the distribution curve of the probability of obtaining a certain level of profit above the planned (profit curve) and models of strategic risk of construction and external factors.

### References

1. Turko, M. O. (2012). Pidkhid do otsinky ryzyku diialnosti budivelnoho pidpriemstva. *Ekonomichnyi forum*, (3), 333-343.
2. Lozovskyi, Yu. A. (2008). Formuvannia stratehii yak chynnyk pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv APK. *Aktualni problemy ekonomiky*, 3(81), 84-88.
3. Yankovy, O. H. (Eds). (2017). *Teoretychni, metodolohichni ta praktychni aspekty konkurentospromozhnosti pidpriemstv*. Odesa, Atlant.

**СЕКЦІЯ 6. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА**

УДК 338.482.22

JEL Classification: Z32

**Карпенко К. А.,**  
здобувач вищої освіти,  
кафедра міжнародних регіональних студій та туризму,  
факультет економіки, бізнесу та міжнародних відносин,  
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

**АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ ХЕРСОНЩИНИ**

Херсонщина туристична має велику перспективу. Вже сьогодні цей край вартий того, щоб відкривати світу свої унікальні природні багатства, самобутність історії, культури, народних звичаїв і традицій і гостинно приймати туристів, які подорожують до Таврійської землі.

Суттєве збільшення внутрішніх туристичних потоків в Україні супроводжується їх перерозподілом у зв'язку з анексією частини рекреаційних територій. Завдяки наявності потужного рекреаційно-курортного та туристичного потенціалу в Херсонській області протягом останніх п'яти років відбулося нарощування туристичних потоків майже вдвічі.

За результатами аналізу показників туристичних потоків Херсонщини визначено, що вплив карантинних обмежень у певній мірі відзначився на основних показниках розвитку туристичної галузі. Значні зміни показників відбулися в Генічеському, Голопристанському, Каланчатському, Скадовському районах та в місті Херсон [1].

У 2020 році зросла кількість гостей регіону, які обрали для відвідування райони та міста області без виходу до моря.

У Бериславському, Олешківському районах, містах Нова Каховка та Гола Пристань спостерігається збільшення гостей від 4 % до 19 %. Це збільшення відбулося за рахунок туристів, які обрали для себе не просто пляжний відпочинок, а відкривали цікаві локації. Одною з переваг цих локацій є те, що вони не мають прив'язки до сезонності. Наприклад, Олешківські піски доступні майже впродовж року. У 2020 році їх відвідали понад 11 тисяч екскурсантів, а це вдвічі більше ніж у 2019 році.

Водночас у 2020 році спостерігалось зменшення гостей у приморських районах. За січень – вересень 2020 року Херсонщину відвідало близько 3,3 млн гостей, що на 7,4 % менше, ніж за аналогічний період 2019 року [2].

За даними Департаменту туризму Херсонської ОДА переважна кількість відпочиваючих приїждить з Дніпропетровської, Київської, Миколаївської,

Запорізької, Одеської, Вінницької, Харківської, Львівської, Хмельницької, Житомирської областей. Країни-лідери за туристичними відвідуваннями Херсонщини: Польща, США, Білорусь, Німеччина, Італія.

Щодо міжнародного туризму, в топ-5 країн відвідувачів Херсонщини увійшли Естонія, Білорусь, США, Німеччина, Туреччина, Єгипет [2].

Основна проблема, яка спрямовує потоки іноземних туристів до Херсонщини, є відсутність розгалуженої системи інформаційно-рекламного забезпечення діяльності галузі.

Таблиця 1

**Туристичні потоки Херсонщини (2015 – 2019 роки)**

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України	Із загальної кількості туристів		
		Іноземні туристи	Туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	Внутрішні туристи
2015	11720	–	7234	4486
2016	16584	–	10090	6494
2017	20278	–	14747	5531
2018	26130	–	19702	6428
2019	28113	7	23607	4499

Джерело: [3].

Як видно з табл. 1 потік туристів в Херсонській області протягом п'яти років має нерівномірний характер. Спостерігається збільшення кількості туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України протягом з 2015 року по 2017 рік приблизно на 18 %, а за період з 2018 року по 2020 рік – приблизно на 32 %. В той же час спостерігається зменшення (на 97 %), або взагалі відсутність кількості іноземних туристів.

Ріст туристів, громадян України, які виїжджали за кордон з 2015 року по 2020 рік – невинно збільшується. Спостерігається спад кількості внутрішніх туристів у 2019 році.

За свідченням управління туризму та курортів Херсонської ОДА, попри труднощі, спричинені пандемією, 2020 рік був продуктивним для туристичної сфери області. Херсонщина, як зелена зона після послаблення карантинних обмежень залишалась популярним регіоном для відвідування [3].

**Список використаних джерел**

1. Туристично-рекреаційний потенціал Херсонського регіону з точки зору інвестиційної привабливості. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/2\\_2019/13.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2019/13.pdf).
2. Сучасний стан і тенденції розвитку туристичної галузі в Херсонській області. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20\\_1\\_2018ua/33.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/33.pdf).
3. Звіт про виконання у 2020 році обласної програми “Розвиток туризму та курортів в Херсонській області на 2019 – 2021 роки”. URL: <https://visitkherson.gov.ua>.

УДК 338.482.22

JEL Classification: Z32

**Соколовський В. А.,**  
старший викладач кафедри  
туризму та авіаційних перевезень,  
Льотна академія Національного авіаційного  
університету, м. Кропивницький  
**Щоголева І. В.,**  
канд. пед. наук, доцент,  
доцент кафедри туризму та авіаційних перевезень,  
Льотна академія Національного авіаційного  
університету, м. Кропивницький

### **ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ПАНДЕМІЇ ДЛЯ ТУРИСТИЧНОГО ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Туристичний та готельно-ресторанний бізнес – це галузі, які є дуже чутливими до впливу різноманітних чинників та які, на теперішній час, найбільше постраждали від COVID-19, що підтверджується даними UNWTO: кількість міжнародних відвідувань за 2020 рік скоротилась на 74 %, а втрата експортних доходів становила 1,3 трильйона доларів США [1]. У січні 2021 р. кількість міжнародних туристів зменшилась на 87 % на тлі нових спалахів хвороби і посилення обмежень на поїздки, тобто продовжилось падіння, яке було зафіксовано в останньому кварталі 2020 року [2]. Наразі, третина туристичних дестинацій закриті для міжнародного туризму.

Оцінюючи потенційні наслідки пандемії К. Холл, Д. Скот та С. Гьослінг, прогнозують, що вплив COVID-19 буде нерівномірним як у просторі, так і в часі [3]. Враховуючи складність прогнозування та мінливість самої коронавірусної загрози, варто розглядати переважно найближчі перспективи подолання наслідків. В постпандемічному суспільстві зміниться поведінка людей (звички щодо їжі, спілкування, фізичного навантаження, проведення відпусток, ставлення до людських цінностей) [4, с. 27]. Експерти Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України зазначають, що негативний вплив, який мав місце у 2020 р., буде циклічно повторюватися, тому що дієвих урядових способів компенсації втрат бізнесу і доходів зайнятим та звільненим не знайдено [4, с.38]. Враховуючи появу нових штамів та зростання їх агресивності, до цих прогнозів варто дослухатись.

Найбільш очевидними варіантами відновлення туристичної активності можна розглядати екологічний, активний та дачний туризм, адже ці напрямки володіють широкими можливостями організації подорожей в умовах дотримання соціального дистанціювання. Відповідно, перед туристичними компаніями стоїть першочергове завдання – розширення власного продуктового асортименту



Соколовський В. А., Щоголева І. В. Шляхи подолання наслідків пандемії для туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. *Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 79 – 80.

саме за рахунок подібних напрямків, можлива також часткова перекваліфікація персоналу в гідів чи туристичних інструкторів як альтернатива скороченню. В зв'язку з цим, в готельному секторі, можемо прогнозувати зростання попиту на бронювання невеликих готелів та турбаз, садиб сільського зеленого туризму і подібних закладів розміщення, за умови дотримання ними вимог безпеки подорожей та стабілізації епідеміологічної ситуації в окремих регіонах.

Важливо також активізуватись готельно-ресторанному бізнесу та фахівцям дестинаційного менеджменту на місцях. Для них варто сфокусувати увагу на інструментах інтернет-маркетингу, що передбачає просування ресторанного готельного та туристичного продукту, кожного окремо взятого підприємства чи бренду за рахунок більш активного використання соціальних медіа та всебічної цифровізація власної господарської діяльності. Особливо це стосується впровадження безконтактних технологій на таких стадіях обслуговування споживачів, як замовлення, реєстрація гостей, доступ до номерів, платежі тощо.

Відновлення туризму в світі, беззаперечно, розпочнеться з внутрішнього, що вимагає певних стимулів від урядових організацій та місцевої влади. Акцент на порятунк місцевих готелів та ресторанів, а також активніше залучення об'єктів екомережі, паркових територій та інших природних атракцій то туристичної діяльності повинен стати основою стратегічного планування подолання наслідків пандемії для регіональних та національних туристичних організацій.

Перезавантаження міжнародного туризму вірогідно буде більш розтягнуте в часі та просторі. Рішення про його відновлення кожна країна буде приймати самостійно, залежно від епідеміологічної ситуації, рівня імунізації, залежності економіки від туристичного та готельно-ресторанного секторів і потужності цього секторального лоббі. Якщо країнам вдалося обмежити поширення COVID-19 за допомогою заходів прикордонного контролю, також можливо, що такі країни можуть укладати двосторонні та багатосторонні угоди для заохочення та управління міжнародним туризмом в рамках більш широких угод і протоколів про біобезпеку [3].

Розширені сценарії експертів на 2021 – 2024 роки показують, що для повернення міжнародного туризму до рівнів 2019 року може знадобитися від двох з половиною до чотирьох років [1]. Хоча, давати комплексну оцінку вірогідному впливу пандемії на індустрію гостинності ще зарано, оскільки світ очікує нові хвилі пандемії коронавірусу, а темпи формування колективного імунітету, узгодження обміну інформацією та визнання сертифікатів (паспортів) вакцинації в різних країнах та регіонах світу дуже неоднорідні.

### Список використаних джерел

1. UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex, January 2021, 19(1). <https://doi.org/10.18111/wtobarometereng>.
2. UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex, March 2021, 19(2). <https://doi.org/10.18111/wtobarometereng>.
3. Hall, C. M., Scott, D., & Gössling, S. Pandemics, transformations and tourism: Be careful what you wish for. *Tourism Geographies*, 2020, 1 – 22. <https://doi.org/10.1080/14616688.2020.1759131>.
4. Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку. Консенсус-прогноз № 53. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, 2021. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Download?id=454cd56e-90c6-467b-9dd2-82f9dad87e0a>.



**СЕКЦІЯ 7. ПРАВО**

УДК 396.2

JEL Classification: K38

**Андріїв В. В.,**

канд. юрид. наук,

доцент кафедри адміністративного,  
фінансового та інформаційного права,  
Київський національний торговельно-  
економічний університет, м. Київ**Корольова О. А.,**

здобувач вищої освіти,

факультет міжнародної торгівлі та права,  
Київський національний торговельно-  
економічний університет, м. Київ**ОКРЕМІ ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ЖІНОК**

На сучасному етапі розвитку та регулювання трудових відносин особливе місце займають питання правового регулювання праці жінок, які через ряд особливостей не мають однакових можливостей у реалізації своїх прав та інтересів. Сьогодні світова спільнота рухається у напрямку забезпечення гендерної рівності, рівних прав, свобод і можливостей для жінок та чоловіків, зокрема, і у трудових відносинах. Проте закріплення на законодавчому рівні нашої держави гарантій для жінок ще не свідчить про реалізацію їх на практиці, адже на заваді цьому досі стоять застарілі традиції та стереотипні погляди нашого суспільства на роль жінки.

Починаючи з ХХ століття, у багатьох державах була проголошена рівноправність чоловіків і жінок, проте, цей принцип на практиці майже не реалізовується, і досить часто відбувається непряме, приховане порушення гендерної рівності.

У зв'язку з процесом гармонізації національного законодавства із законодавством Європейського Союзу Україна одна із перших підписала міжнародні договори, які регулюють питання дискримінації, рівності жінок, охорони материнства тощо [1, с. 54].

Відповідно до статей 21, 24 та 43 Конституції України усі люди є вільними та рівними у своїй гідності та правах, а держава гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності [2]. Цими положеннями законодавець закріплює гендерну рівність та заборону дискримінації. Законодавство нашої держави дійсно приділяє особливу увагу регламентації праці жінок та її диференціації, присвятивши цьому окрему XII главу Кодексу законів про працю

України під назвою “Праця жінок” [3]. Проте, даний нормативний акт не містить жодної норми, яка б передбачала заборону та недопущення насильства і сексуальних домагань у трудових правовідносинах.

Крім цього, держава ще у 2005 році прийняла Закон України “Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків”, в якому закріпила, що жінкам і чоловікам забезпечуються рівні права та можливості у працевлаштуванні, просуванні по роботі, підвищенні кваліфікації та перепідготовці; а роботодавець зобов’язаний створювати умови праці, які дозволяли б жінкам і чоловікам здійснювати трудову діяльність на рівній основі, рівно оплачувати працю жінок і чоловіків за однакової кваліфікації та однакових умов праці тощо [4]. Водночас, проголосивши гендерне рівноправ’я, держава не знайшла способів забезпечити реалізацію цього права, що викликає численні дискусії з приводу їх відповідності сучасним реаліям життя.

Слід зазначити, що С. П. Ковалевич та І. Г. Хоружа пропонують виділити основні проблеми, які заважають забезпеченню гендерної рівності жінок та чоловіків, зокрема, протягом досить тривалого часу під впливом соціально-психологічного та можливо навіть релігійного виховання роль жінки була обмежена, вважаючи її лише “берегинею домашнього вогнища”. Проте суспільство змінюється, а тому змінюються і уявлення про роль жінки у суспільстві. Бажання працювати та отримувати заробітну плату на рівні з чоловіками, займатися саморозвитком, масові мирні зібрання та виступи з гаслами про гендерну рівність зумовили відповідні зміни як на законодавчому рівні, так і на рівні свідомості суспільства [1, с. 54].

Разом із тим, ще одним проблемним питанням є знижена можливість жінок реалізовувати свої трудові права. На нашу думку, це зумовлено тим, що основною метою роботодавця є саме отримання максимально можливого прибутку, і саме тому часто вони не зацікавлені у прийнятті на роботу жінок, які мають значно більше трудових гарантій та пільг. Відповідно до положень Кодексу Законів про працю України та Закону України “Про охорону праці” встановлена заборона застосування праці жінок на важких та шкідливих для здоров’я роботах, заборона залучати вагітних жінок, а також жінок, які мають дітей віком до трьох років до надурочних, нічних робіт, робіт у вихідні дні, надання відпустки у зв’язку з вагітністю та пологами та по догляду за дитиною тощо [3; 5]. Але наявність таких гарантій зумовлена тим, що жінка не може працювати на рівні з чоловіком в силу своїх фізіологічних особливостей.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, необхідно зробити висновок, що гендерна рівність є однією із важливих умов розвитку громадянського суспільства кожної держави. Україна хоч і розробила концепцію гендерної політики, проте поки що не знайшла способи забезпечити її реалізацію. Саме тому постає необхідність у створенні ефективної системи заходів упровадження задекларованих норм та пріоритетів у реальне суспільне життя.

**Список використаних джерел**

1. Ковалевич С. П., Хоружа І. Г. Особливості правового регулювання умов праці жінок. *Молодий вчений*. 2017. № 5.1. С. 54 – 57.
2. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 245к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 19.04.2021).
3. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення: 19.04.2021).
4. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків : Закон України від 8 вересня 2005 р. № 2866-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-15> (дата звернення: 19.04.2021)
5. Про охорону праці : Закон України від 14 жовтня 1992 р. № 2694-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12> (дата звернення: 19.04.2021).

УДК 347.44

JEL Classification: K31

**Хайлова Т. В.,**

канд. наук з держ. упр., доцент,  
доцент кафедри державно-правових  
дисциплін та публічного управління,  
Донецький державний університет  
внутрішніх справ, м. Маріуполь

**Шульга А. О.,**

канд. юрид. наук, доцент,  
доцент кафедри державно-правових  
дисциплін та публічного управління,  
Донецький державний університет  
внутрішніх справ, м. Маріуполь

**РОЛЬ ДОГОВІРНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Особливу роль в діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є виконання юридичною службою договірно-правової роботи.

Колективно-договірне регулювання здійснюється на основі системи угод, що укладаються на державному (генеральна угода), галузевому (галузєва угода), регіональному (регіональна угода) і виробничому (колективний договір) рівнях згідно до Закону України “Про колективні договори і угоди”. Суб'єктами договірного регулювання виступають соціальні партнери (представники найманих працівників і професійні спілки, роботодавці та їх об'єднаннями, Кабінет міністрів України та органи місцевого самоврядування).



Хайлова Т. В., Шульга А. О. Роль договірної роботи на підприємстві. *Шляхи забезпечення стабілізації економіки в умовах пандемії* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 30 квітня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 83 – 84.

Як визначено у Законі “Про колективні договори та угоди”, на галузевому рівні об’єктом регулювання є трудові норми в системі встановлення мінімальних гарантій на підприємствах галузі відповідно до кваліфікації працівників, мінімальних розмірів доплат і надбавок з урахуванням індексу інфляції, міжкваліфікаційних співвідношень в оплаті праці. На виробничому – форми, системи, розміри заробітної плати, обсяги гарантій, компенсацій та пільг, умови регулювання фондів оплати праці.

Юридична служба та інші підрозділи підприємства беруть безпосередню участь в укладанні договору. Проте, в наказі підприємства повинно бути визначено: які саме служби реалізують заходи щодо врегулювання розбіжностей в проектах договорів, порядок оформлення та погодження розбіжностей; форми та види контролю за виконанням договірних зобов’язань. Суть в тому, що на підприємстві, на якому немає юридичної служби, визначення вищезазначеного є конче важливим. Зокрема нехтування розподілом і визначенням компетентностей служб, нехтування заходами щодо з’ясування та усунення розбіжностей в проектах договорів тощо, призводить до неконтрольованих збитків. Отже юридична служба завжди повинна бути на підприємстві, безпосередньо приймати участь в роботі з укладання договорів, вирішення переддоговірних спорів та забезпечувати контроль за виконанням робіт, пов’язаних з договорами [1].

Згідно до чинного Цивільного кодексу України, майнові договори регулюються ст. 151 – 160 [2]. Окрім Цивільного кодексу України, ці договори регулюються законами про господарюючі суб’єкти: про зовнішньоекономічну, транспортну, інвестиційну та інші види господарської діяльності, про підприємства в Україні тощо. Наприклад, від господарських договорів постачання значно залежить організація всієї господарської діяльності підприємства, проте зачинателем укладення договору постачання може бути не тільки постачальник, але й споживач. До того ж, ініціатором укладення договору може бути будь-яка сторона, проте цей факт не має важливого значення. Але, на нашу думку, важливим в цьому випадку є те, що б в процесі укладання договору всі вимоги чинного законодавства України були дотриманні у відповідності до інтересів сторін, їх прав та обов’язків. В цьому випадку, вважаємо ми, не менш важливим пунктом договору виступає відповідальність сторін за порушення виконання умов господарського зобов’язання.

### Список використаних джерел

1. Волинець Т. В. Основні завдання і напрями роботи юридичної служби в господарських організаціях. *Науковий вісник Львівської комерційної академії. Серія: Юридична*. 2015. Вип. 1. С. 80 – 89. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvika\\_2015\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvika_2015_1_11).
2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.



**Research  
Europe.org**