



КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
АКАДЕМІЯ «БОЛАШАК», М. КАРАГАНДА,  
РЕСПУБЛІКА КАЗАХСТАН



УНІВЕРСИТЕТ ІМ. ВІТАУТАСА ВЕЛИКОГО (ЛИТВА)

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА  
КОНФЕРЕНЦІЯ

**«РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ  
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО  
СПІВРОБІТНИЦТВА:  
МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ»**

*4-5 лютого 2022 року*

**Запоріжжя  
2022**

**Голова організаційного комітету:**

**Гальцова О.Л.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету.

**Члени організаційного комітету:**

**Покатасва О.В.** – доктор економічних наук, професор, перший проректор Класичного приватного університету, професор кафедри фінансів, обліку та оподаткування.

**Салига К.С.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку та оподаткування Класичного приватного університету.

**Пужай-Черета А.М.** – кандидат економічних наук, заступник начальника Головного управління ДФС у Запорізькій області.

**Миронова Л.Г.** – доктор економічних наук, професор кафедри економіки Класичного приватного університету.

**Метеленко Н.Г.** – доктор економічних наук, професор, директор Інженерного навчально-наукового інституту Запорізького національного університету.

**Трохимець О.І.** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету.

**Шапошников К.С.** – доктор економічних наук, професор, начальник відділу науково-дослідної роботи та атестації наукових кадрів ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти» МОН України.

**Семенов А.Г.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Класичного приватного університету.

**Рита Бендаравичине** – доктор економіки, професор, Університет ім. Вітаутаса Великого, Литва.

**Дарібекова Айгуль** – кандидат економічних наук, доцент, професор, завідувач кафедрою «Фінанси», Академія «Болашак», м. Караганда, Республіка Казахстан.

**Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва: механізми та стратегії:** матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 4-5 лютого 2022 р.). – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2022. – 92 с.

ISBN 978-966-992-747-7

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва: механізми та стратегії» 4-5 лютого 2022 року, м. Запоріжжя), у яких розглядаються проблеми економічної теорії та історії економічної думки, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємством та інші питання.

УДК 339.92(063)

# ЗМІСТ

## **НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

**Видобора В. В.**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ  
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....6

## **НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

**Давидюк Л. П., Кульганік О. М.**

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО  
ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ  
ЗІ СТРАТЕГІЧНИМИ ПАРТНЕРАМИ  
ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ..... 10

**Лапчук Б. Ю.**

ОЦІНКА РІВНЯ НЕОФІЦІЙНОЇ ДОЛАРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ..... 15

**Хачатрян В. В., Осіпова Л. В.**

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В РАМКАХ ТРАНСАКЦІЙНОГО  
СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ:  
РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ..... 18

## **НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Вишневецька О. В.**

СПОЖИВАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ  
В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ..... 23

**Навроцький Я. Ф.**

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ  
РИНКУ ЗЕРНОЗБИРАЛЬНИХ КОМБАЙНІВ ..... 27

## **НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Бояринова К. О., Книжник К. І.**

ПРОБЛЕМАТИКА АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ  
ФУНКЦІОНУВАННЯМ ПІДПРИЄМСТВА ..... 32

**Герасимова О. Л., Янченко В. В.**

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ  
НА ПРИВАБЛИВІСТЬ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ  
ТА МЕХАНІЗМИ ЇЇ ПОДАЛЬШОГО РЕФОРМУВАННЯ..... 34

<b>Євтушевська О. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕЛЕМАГАЗИНІВ В УКРАЇНІ .....	39
<b>Кордзя Н. Р.</b> МЕСЕНДЖЕР-МАРКЕТИНГ: НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ .....	42
<b>Кравченко М. О., Прудкий В. В.</b> РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ СТІЙКИХ ІННОВАЦІЙ .....	46
<b>Шемігон О. І.</b> ДО НЕОБХІДНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА НАПОВНЕННЯ ЙОГО КОНКРЕТНИМ ЗМІСТОМ .....	50
 <b>НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Мединська Н. В.</b> АДМІНІСТРУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ .....	55
 <b>НАПРЯМ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Гарбар В. А., Павлюк Т. І.</b> ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ В УКРАЇНІ.....	59
<b>Даніч В. М., Луценко Р. Р.</b> ВІРТУАЛЬНІ АКТИВИ У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ .....	63
<b>Соколова А. О., Мацюк С.</b> ОПЛАТА ПРАЦІ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ.....	68
 <b>НАПРЯМ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Подик С. О.</b> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	74
<b>Яструбецька Л. С.</b> ОЗНАКИ ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	78

**НАПРЯМ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,  
АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Вашук О. В., Жук О. А.**

**ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ПІДПРИЄМСТВА: СТАН, ОБЛІК  
ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ .....82**

**НАПРЯМ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Білокурський Р. Р.**

**SCRUM МЕТОД УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ  
РОЗРОБКИ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....87**

# **НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

**Видобора Володимир Володимирович**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри загальної економічної теорії  
та економічної політики*

*Одеського національного економічного університету*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Безперервний розвиток суспільства та зміна господарсько-економічних умов робить економічне зростання постійним об'єктом економічних досліджень, незважаючи на те, що методи та підходи до пізнання його змісту, якостей, чинників та закономірностей розвитку, пройшли значний еволюційний шлях. Нині не менш актуальним залишається питання визначення методологічних основ дослідження проблеми економічного росту, який би дозволив зрозуміти природу та об'єктивні процеси її генезису.

Методологічні основи аналізу внутрішніх закономірностей економіки суспільства, пошуку законів її руху були покладені представники класичної школи політекономії. Вони вперше застосували теоретичний аналіз, який передбачав вивчення значного масиву фактів, з'ясуванні їх внутрішніх сторін і залежностей [1].

Класики політичної економії (Ф. Кене, Д. Рікардо, А. Сміт, С. Сімонді, Ж.-Б. Сей та ін.) формують засади абстрактного методу дослідження та аналізу економіки суспільства як єдиної системи, установлення об'єктивних економічних законів та розробкою перших теорій соціально-економічного устрою, теорії вартості, факторів виробництва та доходів, прагнучи з'ясувати причину обумовленості та залежності економічних явищ, пояснити природу

вартості, грошей, податків, ренти, ціни, доходів та інших категорій, застосовуючи прийоми аналізу.

Водночас, ґрунтовного переосмислення методологічні засади, закладені представниками класичної школи політекономії, отримали у працях К. Маркса, який критикував їх за те, що пояснюючи соціально-економічні відносини, вони залишають поза увагою те, яким чином виникають та розвиваються ці відносини, тобто той історичний рух, що їх породжує. Це, на його думку мало бути основним завданням політичної економіки. З цією метою К. Маркс поглиблює методологію досліджень, базуючи її на матеріалістичній діалектиці, єдності логічного та історичного та сходження від абстрактного до конкретного.

Застосовуючи методу матеріалістичної діалектики, К. Маркс [2] встановив, що в основі розвитку суспільства лежить матеріальне виробництво, адже саме виробництво безпосередніх матеріальних засобів до життя визначає ступінь економічного розвитку та є підґрунтям, на основі якого розвиваються виробничі, а, відповідно й всі інші суспільні відносини. Тому розгляд їх суті та об'єктивних причин становлення ототожнюється із економічними законами, які неможливо досягнути без розгляду історичного ходу їх розвитку та теоретичного вираження – абстракції суспільних відносин виробництва.

На думку класика, метод сходження від абстрактного полягає у розмежуванні декількох рівнів реальності, в яких ведеться науковий аналіз. У досліджуваному предметі шляхом абстрагування від конкретних сторін явища та виділення його найтипівіших властивостей спершу виділяється вихідна категорія, що виражає його найглибшу основу, формує загальне визначення предмета, що виражає риси, властиві всім його варіацій. Абстрактне, як правило, не спостерігається в реальності безпосередньо, а може бути виділено тільки теоретичним аналізом. Водночас, в подальшому аналізі абстрактні категорії в ході її розвитку збагачуються рисами, які відображають похідні та складніші явища, переходячи до конкретного його пояснення [3, с. 5].

З огляду на цінність зазначеного методу наукового пізнання, ця методологія стала вирішальною у дослідженні суспільно-економічних явищ серед представників як зарубіжної, так й вітчизняної економічної думки, зокрема Р. Люксембург, В.І. Леніна, Н.А. Цаголова, С.С. Дзарасова, А.В. Бузгаліна, А.І. Колганова, А.К. Покритана, М.І. Зверякова, Л.Л. Жданової, М.В. Тарасевича та ін., які вносили власні теоретико-методологічні аспекти у дослідження економічних законів розвитку, зокрема наголошували на потребі поглиблення історично-генетичного дослідження, урахування національних особливостей при аналізі конкретних явищ та процесів, адаптації до вимог часу та ін.

Тому, на наш погляд, дослідження економічного зростання в умовах сьогодення неодмінно має базуватися на історично-логічному, генетичному аналізі та методі сходження від абстрактного до конкретного. Застосування цих методологічних традицій у аналізі питання економічного росту загалом, так і в Україні зокрема, дасть змогу виявити об'єктивні передумови, проблеми та шляхи економічного зростання вітчизняної економіки. Це дозволить здійснити: теоретичний аналіз еволюції першопричин та проблеми економічного зростання, дослідження причин диспропорційного розвитку, ролі економічної політики у забезпеченні економічного зростання різних країни та пошуку можливостей і моделей економічного ривка в сучасних вітчизняних умовах.

Таким чином, метод історично-логічного генетичного аналізу та сходження від абстрактного до конкретного у дослідженні економічного росту в сучасних умовах допоможе послідовно проаналізувати це питання в процесі його історико-генетичного руху, зважаючи на загальні та конкретні відношення. Відповідно, методологічна схема дослідження передбачає: 1) загальний розгляд економічне зростання, його природи та чинників, що його обумовлюють; 2) характеристика процес економічного росту у різних країнах світу з виділенням його абстрактних ознак та закономірностей; 3) аналіз умови та перспективи економічного зростання в сучасних вітчизняних реаліях, ураховуючи конкретні історично-національні особливості; 4) формування рекомендацій



щодо інтенсифікації росту вітчизняної економіки. Завдяки цьому, на наш погляд, можна сформувати дієві теоретико-методологічні та практичні рекомендації щодо стимулювання економічного ривка в сучасних українських реаліях.

### **Література:**

1. Економічні теорії в системі наукових економічних знань: 2-ге вид. перероб. та доп. Навчальний посібник / Н.П. Мацелюх, І.А. Максименко, Круш П.В., Мартиненко В.В., М.М. Теліщук та ін. Київ : Видаництво «Центр учбової літератури», 2016. 226 с.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Москва, 1960. Т. 23. С. 43.
3. Дзарасов Р.С. Методология Н.А. Цаголова в исследовании накопления капитала в современной России. *Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика.* 2009. № 3. С. 3–29.

## **НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

**Давидюк Людмила Петрівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки та міжнародних відносин*

*Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ;*

**Кульганік Оксана Михайлівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки та міжнародних відносин*

*Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*

### **ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ЗІ СТРАТЕГІЧНИМИ ПАРТНЕРАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

В умовах глобалізації відбувається посилення процесів інтеграційної взаємодії держав з врахуванням стратегічних пріоритетів розвитку, захисту національних інтересів, ефективного використання потенціалу національних економік. Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка триває 8 років відкриває нові перспективи співробітництва з розвиненими країнами, надає можливості економічного розвитку, зміцнення позицій України у світовій системі міжнародних відносин.

Метою дослідження є виявлення особливостей міжнародного економічного співробітництва України зі стратегічними партнерами Європейського Союзу в умовах інтеграції та надання практичних рекомендацій щодо вдосконалення ефективності міжнародних економічних зв'язків.

Питання особливостей міжнародного економічного співробітництва України зі стратегічними партнерами Європейського Союзу в нинішніх умовах досліджують Гарбар В., Терещук Г., Матерняк Д.,

Менчинська О., Мельничук О., Магда Є., Юринець О. та інші науковці.

Можливості реалізації експортного потенціалу визначаються рівнем представлення держави на міжнародній арені, що забезпечує відповідний потенціал самозбереження та конкурентоспроможності країни, а також сприяє її економічному розвитку.

Експорт товарів з України до ЄС зріс на 44% у 2021 р. в порівнянні з 2020 р. і становить майже 12 млрд дол. США. Частка ринку ЄС у експорті України становить 40% від всього обсягу торгівлі України в 2021 р [1]. Топ-3 торговельними партнерами України з країн-членів ЄС за 2021 р. стали: Польща, Німеччина та Італія. Зокрема у Польщу в 2021 р. експорт становив близько 2,4 млрд дол. США, а імпорт – 2,2 млрд дол. США, в Німеччину експорт був близько 1,2 млрд дол. США, імпорт – 2,8 млрд дол. США та Італію експортовано близько 1,5 млрд дол. США, а імпортовано – 1,1 млрд дол. США.

Варто відмітити, що в 2021 році експорт української агропродовольчої продукції до країн ЄС зріс на 33% в грошовому вимірі у порівнянні з 2020 р., і склав 8,3 млрд USD. Частково таке зростання зумовлене збільшенням вартості більшості категорій товарів на світовому ринку, частково – збільшенням відвантажень. При цьому, Україна відкрила 9 квот на безмитний експорт до ЄС, а саме на такі позиції як: мед, крупи і борошно, крохмаль, оброблений крохмаль, оброблені помідори, виноградний і яблучний соки, яйця, м'ясо птиці (частини), оброблена продукція із зернових [4]. Збільшення українського експорту до ЄС пояснюється декількома причинами. По-перше, це прямий наслідок збільшення квот на українську аграрну продукцію, які ЄС практично щороку оновлює. А по-друге, ще й ціни на агропродукцію від початку року зростали у світі, і в Європейському союзі.

Договірні-правова база між Україною та Польщею налічує 145 чинних міжнародних договорів та регулює переважну більшість напрямків українсько-польської співпраці, а також забезпечує належний розвиток двостороннього співробітництва на рівні стратегічного партнерства. Крім того, важливою складовою

українсько-польської договірно-правової бази є двосторонні домовленості між суб'єктами адміністративно-територіального устрою України та Республіки Польща, яких загалом налічується понад 500 [2]. Україна і Польща активно взаємодіють з питань енергетичної безпеки та диверсифікації джерел енергопостачання, кібербезпеки, військово-технічній та оборонній галузях. Підтримується тісний діалог і співпраця в культурно-гуманітарній сферах. Важливий внесок у зміцнення відносин між двома державами роблять чисельна українська громада в Польщі та польська громада в Україні.

В умовах активізації міжнародних міграційних процесів в Польщі легально працюють майже 400 тис. громадян України та навчаються понад 50 тис. студентів. Це зумовлено географічною близькістю, розвиненим транспортним сполученням, тісною історичною пов'язаністю, наявністю національних меншин по обидві сторони кордону, культурною та мовною спорідненістю, родинними зв'язками населення. Тому, активно розвивається міжрегіональне співробітництво, а також співпраця у сфері освіти, науки, культури, молодіжних обмінів. Найбільше грошей у 2020 р. українці переказали з Польщі (як і в 2019 році) – 2,46 млрд дол. Стимулюючим фактором є те, що грошові перекази витрачаються всередині країни і це стимулює внутрішнє споживання, тобто відбувається підтримка внутрішнього виробництва через споживання. Отож, перекази з-за кордону підтримують стан української економіки також.

Україна залишається пріоритетною країною, якій з боку Польської держави надається допомога на розвиток. У період 2014–2019 рр. Уряд Польщі, використовуючи свої багатосторонні і двосторонні інструменти допомоги, надав Україні гуманітарну допомогу на загальну суму – 8,4 млн. дол. США. У рамках Програми співпраці на цілі розвитку Республіки Польща на 2016–2020 р. реалізовано 36 проєктів на загальну суму – 5,4 млн. дол. США [3].

До найголовніших стратегічних партнерів України також відноситься Німеччина за результатами торговельно-інвестиційних відносин. Найважливішими товарами німецького експорту є

машини, транспортні засоби, хімічна продукція та електротехнічні вироби. Найважливішими товарами українського експорту є продовольче та фуражне зерно, зернові культури в якості насіння, текстиль, одяг, метали, сплави, залізні вироби та хімічна продукція. Багато німецьких фірм мають свої представництва в Україні. Кількість представництв німецьких фірм в Україні становить близько 250, кількість німецьких фірм та спільних підприємств – близько 950, тенденція зростає. Загалом же в Україні існують понад 1200 фірм з участю німецького капіталу, але останнім часом спостерігається позитивна динаміка входження українських компаній на німецький ринок [5]. Зокрема, українським компаніям для того, щоб отримати доступ до ринків ЄС, необхідно виконати ряд умов як на національному рівні, так і на рівні ЄС (рис. 1).



**Рис. 1. Особливості процедури українських експортерів виходу на ринки Німеччини**

Німеччина традиційно входить до п'ятірки найбільших іноземних інвесторів у Європі з часткою майже 5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну. Наразі в Україні

реалізується 33 проєкти технічної допомоги, що фінансуються ФРН, загальною контрактною вартістю 286,2 млн. євро.

Взаємовигідною міжнародною перспективою для країн ЄС за участі України є створення проєкту до 2030 р. «Центральноєвропейської водневої магістралі». Компанії – учасниці ініціативи: EUSTREAM (компанія-оператор ГТС Словаччини), Оператор ГТС України (ОГТСУ), NET4GAS (компанія-оператор ГТС Чехії) і OGE (провідна компанія-оператор ГТС Німеччини) будуть транспортувати водень з перспективних районів виробництва «зеленого» палива через Словаччину та Чехію в райони підвищеного попиту в ЄС [6].

Таким чином, для подальшого розвитку стратегічного партнерства між Україною та країнами ЄС важливе значення має подальше розширення та вдосконалення існуючої договірно-правової бази, розширення тарифних квот для української продукції та зниження митних тарифів на імпорт з України, удосконалення документів у сфері торговельно-економічного та енергетичного співробітництва, прикордонної співпраці, транспорту, екології, культурно-гуманітарного співробітництва, молодіжної політики та військово-технічної співпраці тощо.

### **Література:**

1. Зовнішньоторговельні відносини України з країнами ЄС. URL: [https://bank.gov.ua/files/ES/EU\\_u.pdf](https://bank.gov.ua/files/ES/EU_u.pdf).
2. Договірно-правова база між Україною та Польщею. URL: <https://poland.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/233-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoj-ta-polyshheju#>.
3. Політичні відносини між Україною та Польщею. URL: <https://poland.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/228-politichni-vidnosini-mizh-ukrajinoj-ta-polyshheju>.
4. В 2021 році експорт української агропродукції до країн ЄС зріс на 33%. URL: [https://www.ucab.ua/ua/pres\\_sluzhba/novosti/v\\_2021\\_rotsi\\_eksport\\_ukrainskoi\\_agroproduksii\\_do\\_krain\\_es\\_zris\\_na\\_33#](https://www.ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/v_2021_rotsi_eksport_ukrainskoi_agroproduksii_do_krain_es_zris_na_33#).
5. Німецько-українські економічні відносини. URL: <https://kiew.diplo.de/ua-uk/themen/wirtschaft/-/1335924?openAccordionId=item-1250148-0-panel>.
6. Україна долучиться до створення «Центральноєвропейської водневої магістралі». URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/node/4224>.

**Лапчук Богдан Юрійович**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

## **ОЦІНКА РІВНЯ НЕОФІЦІЙНОЇ ДОЛАРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ**

Одним з найбільш проблемних явищ для економіки у хронічному кризовому стані є доларизація, яка полягає у широкому використанні однієї або кількох іноземних валют в обігу разом з національною. В економічній теорії явище доларизації поділяють на два основних види – неофіційну, при якій іноземна валюта в країні використовується в обігу де факто, без офіційного статусу, та офіційну (або повну), при якій іноземна валюта в обігу отримує офіційний статус і використовується не тільки де факто, але й де юре, при чому національна валюта в обігу може мати вторинний статус або й навіть може бути вилучена з обігу.

Офіційна доларизація є одним із видів валютних режимів і використовується переважно в деяких невеликих країнах світу або залежних територіях. Висока неофіційна доларизація є поширеним явищем у країнах, що переживають економічні проблеми, свідчить про недовіру громадян до національної валюти та є способом захиститися від її девальвації.

На думку багатьох авторів, у відкритій економіці завжди буде певний рівень неофіційної доларизації (так званий природний рівень доларизації), оскільки економічні суб'єкти завжди зберігають частину заощаджень в інших валютах, хоча мета цього може бути різна [1]. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, наприклад, зацікавлені у певних обсягах страхових депозитів від несприятливих змін валютних курсів або для майбутніх контрактів. Приватні особи можуть зберігати частину заощаджень в іноземних валютах з метою завбачливості або накопичувати їх для закордонних поїздок тощо. Натомість рівень неофіційної доларизації, вищий від природного, є ознакою економічних проблем у країні та значно ускладнює її грошово-кредитну політику.

Існують різні методики оцінки рівня неофіційної доларизації, які здебільшого полягають в обчисленні співвідношення депозитів/кредитів у іноземних валютах до інших показників, серед яких загальні обсяги депозитів/кредитів та грошовий агрегат МЗ («широкі гроші»).

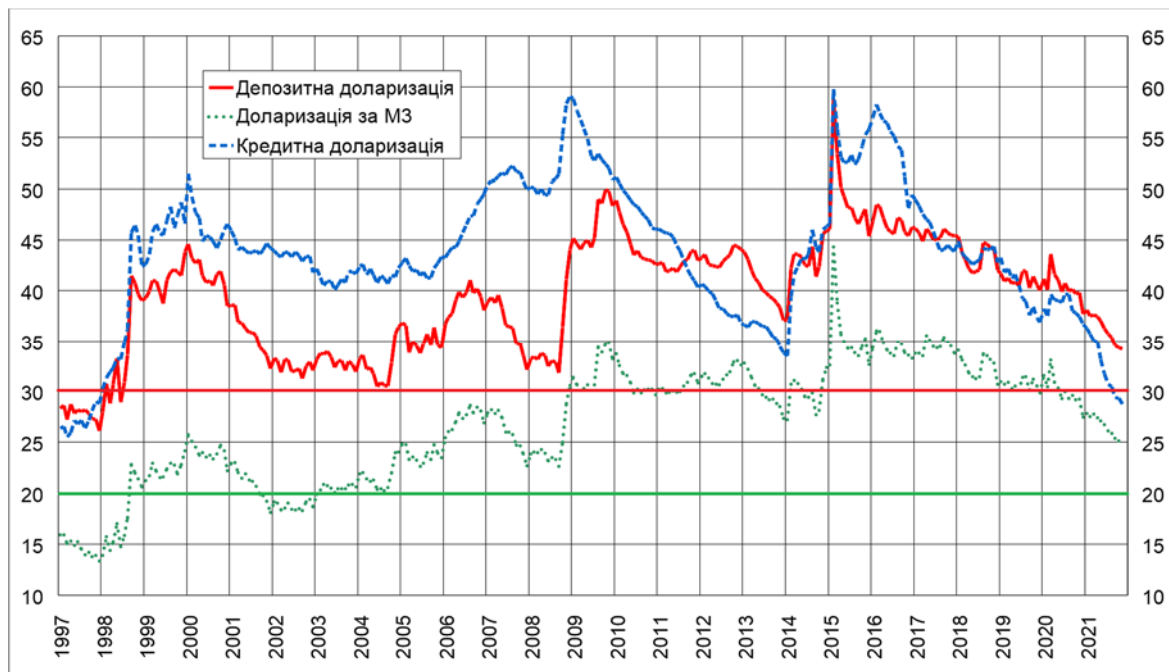
Найбільш поширеним методом оцінки рівня неофіційної доларизації є використання банківської статистики – визначення співвідношення вартості депозитів у іноземних валютах до вартості всіх депозитів (доларизація депозитів) та визначення співвідношення вартості кредитів у іноземних валютах до вартості всіх кредитів (доларизація кредитів). Міжнародний валютний фонд рекомендує оцінювати рівень неофіційної доларизації як співвідношення вартості депозитів у іноземних валютах до всього грошового агрегату МЗ; якщо цей показник перевищує 30%, то таку економіку можна вважати високодоларизованою [2].

Обчислення даних показників (рис. 1) показало загалом високий рівень неофіційної доларизації в Україні протягом обраного періоду спостережень. Можна простежити пікові значення цих показників внаслідок валютно-фінансових та політичних криз 1998–1999, 2006, 2008–2009 та 2014–2015 років. Максимальні показники протягом обраного періоду спостережень склали 58,83% для депозитної, 59,81% для кредитної та 44,31% для доларизації за МЗ у лютому 2015 року. Останнім часом спостерігається поступове зниження показників доларизації (станом на листопад 2021 року – 34,20%, 29,73% і 25,16% відповідно). Високий рівень доларизації за методикою оцінки МВФ в Україні був з грудня 2008 року по травень 2020 року (з окремими винятками у 2013–2014 роках), зараз рівень доларизації за МЗ є нижчим від порогового значення.

Серед основних причин поступового зниження доларизації в Україні (однак без врахування тіньового сектора економіки) є зменшення коливань валютних курсів, зниження інфляції та процентних ставок за депозитами в іноземних валютах, відносна політична стабільність. Якщо такі політичні та економічні тенденції зберігатимуться надалі, неофіційна доларизація знижуватиметься до її природного рівня, який, за дослідженням Костянтина Хведчука,



Валентини Сініченко та Баррі Топфа, в Україні становить близько 20% [1]. Загалом покращення рівня доларизації залежить від успішного проведення структурних реформ, ефективної боротьби з корупцією та тіньовою економікою.



**Рис. 1. Доларизація за депозитами, кредитами і за МЗ, порогове значення високої доларизації та рівень природної доларизації в Україні у 1997–2021 роках (%)**

Джерело: розраховано автором за статистичними даними НБУ [3]

### Література:

1. Khvedchuk K., Sinichenko V., Topf B. Estimating a Natural Level of Financial Dollarization in Ukraine. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*. 2019. No. 247, pp. 38–44. URL: <https://doi.org/10.26531/vnbu2019.247.03>.
2. Богдан Лапчук. Аналіз тенденцій неофіційної доларизації в Україні. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія: економіка*. 2018. Т. 23. Вип. 4 (69). С. 11-15.
3. Статистичні дані Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial>.

**Хачатрян Валентина Валентинівна**

*доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки та міжнародних відносин  
Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ;*

**Осіпова Лариса Василівна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин  
Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ*

## **МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В РАМКАХ ТРАНСАКЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Стрімке розширення ЄС на початку ХХІ століття та поглиблення євроінтеграційних процесів посилили міграційні процеси в ЄС та світі. Внутрішні переміщення та імміграція частково вирішують проблеми пов'язані зі зниженням рівня народжуваності та старінням населення більшості країн ЄС. З часу підписання Угоди про асоціацію з ЄС країною-донором до ЄС (переважно до Польщі) є, також, і Україна.

Особливості та засоби регулювання міграційних процесів, їх роль в процесі євроінтеграції України досліджують зарубіжні та вітчизняні науковці та практики, серед них Дж. Аньянва та Е. Ерхиджакпор, Дж. Дюран, С. Массей та Р. Зентено, В. Геєць, Е. Лібанова, А. Амелін [1], Є. Керіченко [3] та ін.

У сучасному світі, незважаючи на всі досягнення, люди як і раніше мігрують з метою пошуку кращої роботи, високої зарплати та просто кращого життя. Поляки мігрують в більш розвинені країни переважно такі як Англія, Німеччина, США, Бельгія та Франція. Міграційні процеси у Польщі зменшили народжуваність на кілька тисяч осіб щороку. З 2004 р. Польща взяла курс на побудову нової державної політики, націленої на вирішення не лише проблем міграції громадян Польщі, але й імміграції іноземців.

З кінця 2018 року Польща увійшла в групу розвинутих країн зі стабільною економікою. В пандемію Польща не втратила своїх

позицій, єдина країна в ЄС що уникнула кризи і зберегла стан державних фінансів на найкращому рівні в ЄС. Польща створила умови для залучення великих інвестицій. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Польщу (273 млрд. дол.) і субсидій ЄС (120 млрд. дол.) з часу незалежності склали майже 400 млрд. дол. За цей період ВВП Польщі виріс на 500 млрд. дол. – з 85 млрд. дол. до 855 млрд. дол., в тому числі американських – більше 43 млрд. дол. [1].

Існують істотні диспропорції соціально-економічного розвитку України та Польщі, які слугують чинниками активізації міграційних процесів з України. За 2000–2019 рр. чисельність населення в Україні зменшилася на 6,6 млн. осіб (на 13,5%); для Польщі характерна довша тривалість життя в 2019 р. – 77,9 років, в Україні – 72,01 року. Як наслідок пандемії, уже в 2020 році показники в обох країнах знизились: – 77,4 і – 68 років відповідно. Ринок праці Польщі значно більш спроможний, аніж ринок праці України. У 2000-х роках рівень безробіття у Польщі був вищим ніж в Україні. Наразі ситуація діаметрально змінилася: в 2019 р. рівень безробіття в Україні склав 8,2%, в 2020 р. – 9,3%, тоді як в Польщі – 3,3%, в 2020 р. – 3.1%. Аналогічні показники серед молоді у 2019 р. становили: 15,4% та 9,9% відповідно. Розмір середньомісячної заробітної плати у Польщі (1281,3 дол. США) у 2019 р. перевищував відповідний показник для України (374 дол. США) у 3,4 рази, а мінімальної заробітної плати – у 3,0 рази.

Економіка Польщі має вищий рівень цінової стабільності та інфляційної ризикості, коли індекси споживчих цін коливаються на рівні 1–2% на рік, тоді як в Україні коливання споживчих цін у 2015–2019 рр. сягали 7–48%. Значно поступаються польським й дані щодо ВНД в розрахунку на душу населення (йдеться про розрив більш ніж у 4 рази).

Україна займає особливе місце у стратегічних пріоритетах міграційної політики Польщі. Сьогодні, внаслідок активної міграційної політики Польщі, посилення економічних диспропорцій та загальної дестабілізації в Україні, наразі у Польщі працюють майже 1,5 млн. українців і навчаються орієнтовно 50 тис. українських студентів. орієнтовно 600 тис. українців офіційно

платять податки до Фонду соцстрахування, а решта працюють на трудових договорах і податків не платять. У 2014 році у Польщі було 680 фірм, де власниками були українці, а у 2021 році у Польщі 16 тис. підприємств, де власниками чи співвласниками є українці [2].

Як правило, українці у Польщі працюють в аграрному секторі, сфері послуг, промисловості, готельно-ресторанному бізнесі, де рівень зарплат не дуже високий. Цей сегмент не дуже привабливий для польського працівника. Мінімальна годинна ставка праці в Польщі у 2019 році (14,7 злотих, що відповідає 3,3 євро, брутто) все ще була значно нижчою порівняно з країнами Західної Європи, наприклад, Німеччиною (9,2 євро брутто). Уряд Польщі з 1 січня 2021 року також збільшив на 1 злоту (7,5 грн.) погодинну оплату праці.

Польський уряд підтримує українські сім'ї, які мають дозвіл на проживання в Польщі (карту побиту) з доступом до ринку праці, включивши їх до низки сімейних програм. З 2019 року українці можуть щомісяця отримувати 500 злотих (близько 3600 грн.) допомоги на кожну дитину в рамках програми «Сім'я 500+». Крім більш високих заробітків, офіційно оформлені та ті що легально перебувають у Польщі українці можуть розраховувати на отримання пільг, компенсацій та пенсійного забезпечення на території Польщі завдяки ратифікованій двома країнами угоді про соціальне забезпечення громадян України, які перебувають у Польщі. Мінімальна пенсія в Польщі вища за українську в 5 разів. У результаті такої політики, за даними Євростату, Польща прийняла найбільшу кількість мігрантів з усіх європейських країн, які не входять до ЄС (724 тис.) [3].

Українці є найбільш чисельною групою іноземців у Польщі, про що свідчить статистика віз, в'їздів, поселень, роботи або навчання в країні. Понад 90% іноземних працівників, залучених на короткотермінові роботи, є громадянами України, а у випадку довготермінового працевлаштування – це понад 80 %.

Найбільше за останні 5 років дослідження на Нацбанку Польщі підтвердило, що 13% зростання ВВП Польщі забезпечили саме українські трудові мігранти. Відповідно цим даним в 2015 році 80%

українців планували своє перебування в Польщі строком до одного року. В 2020 році 52% планували залишитись на строк більше ніж на три роки. Відповідно соціологічним дослідженням Gremi Personal, біля 15% респондентів планують переїхати в Польщу з сім'ями. Кожен третій (31%) працюючий в Польщі українець має плани безпосередньої інтеграції в Польщі: отримання дозволу на постійне проживання/ громадянство, перевіз сім'ї, купівлю нерухомості або ведення бізнесу [3]. Хоча частка українців, які бажають інтегруватися в Польщі, постійно зростає, поки що переважаючою для українців залишається маятникова трудова міграція.

В Україну щорічно надходять кошти грошових переказів українців що працюють за кордоном. Так, Національний банк України наприкінці минулого року підвищив прогноз зростання переказів українських трудових мігрантів з 13 млрд. доларів до 14 млрд. доларів. Варто зазначити, що ці кошти є одним із основних джерел валютних надходжень, що покращують внутрішній попит та мають значну вагу у розвитку економіки української держави. Трудові мігранти, що перебувають на заробітках в країнах Європи, за 2021 рік зробили на 32% більше грошових переказів в Україну, ніж за попередній рік. А загальна сума транзакцій зросла до 525 мільйонів євро [4].

Приплив українських мігрантів до Польщі скоротив дефіцит ринку праці і став буфером проти різкого зростання безробіття під час пандемії. Згідно з урядовими прогнозами, до 2030 року Польщі не вистачить близько 4 млн. працівників. І все це на тлі демографічної кризи та старіння населення. Тому очікується все більше соціальних програм та нових законодавчих ініціатив, що спрощують і прискорюють доступ і активізують інтеграцію українців у Польщі.

Погіршення економічної ситуації та зростання безробіття в Україні спонукатиме українців скористатися можливістю перебувати та працювати в Польщі завдяки закону «Антикризовий щит». Спрощення процедури легалізації та працевлаштування у цій країні сприяло зростанню попит на вакансії на 37,3% уже в січні 2022 р., порівняно з аналогічним періодом 2021 року. З 29 січня дозвіл

на роботу у Польщі (oświadczenie) видаватимуть терміном до двох років. Збільшення терміну видачі дозволів на роботу може призвести до зростання потоку робочої сили у країну з України у 2022 році і на більш тривалий період перебування [5].

Таким чином, доки українська економіка не генеруватиме достатню кількість робочих місць, доти Україна, враховуючи значний людський ресурс, залишатиметься головним постачальником робочої сили для країн Європи. Сьогодні на основі окремих ринків праці (як національних, так і регіональних) відбувається формування територіальних міграційних систем, які розвиваються за власними законами. Саме такі системи повинні лягати в основу програм реалізації стратегії зростання регіонів і держав. Тому транскордонне співробітництво України та Польщі має високий мобілізаційний потенціал спільного соціально-економічного розвитку, а міграційний аспект є невід'ємною частиною таких відносин.

### **Література:**

1. Анатолій Амелін. Наздогнати Польщу. Який план потрібен Україні. URL: <https://nv.ua/ukr/amp/vvp-polshchi-yak-ukrajini-nazdoognati-susidnyu-krajinu-ostanni-novini-50071609.html>.
2. У Польщі працюють 1,5 мільйони українців. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2021/07/20/676090>.
3. Євген Керіченко. Польський ринок праці для українців. Аналіз та прогноз. URL: [https://ampbiz.censor.net/columns/3237079/polskiyi\\_rynok\\_truda\\_dlya\\_ukraintsev\\_analiz\\_i\\_prognoz](https://ampbiz.censor.net/columns/3237079/polskiyi_rynok_truda_dlya_ukraintsev_analiz_i_prognoz).
4. Робота у Польщі: які зарплати пропонують українцям та чого чекати у майбутньому. URL: <https://apostrophe.ua/news/economy/2022-01-23/rabota-v-polshe-kakie-zarplatyi-predlagayut-ukraintsam-i-chego-jdat-v-buduschem/256815>.
5. Заробітчан стане ще більше. Кількість українців, які бажають знайти роботу в Польщі, підскочила майже на 40%. URL: <https://biz.nv.ua/economics/rabota-v-polshe-novye-pravila-trudoustroystva-sprovocirovali-massovyuy-interes-k-trudovoy-migracii-50210236.html>.

## **НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Вишневецька Оксана Василівна**

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,  
провідний науковий співробітник відділу  
інвестиційного та матеріально-технічного забезпечення  
Національного наукового центру «Інституту аграрної економіки»*

### **СПОЖИВАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

На нинішній час основним енергоносієм в аграрному секторі є рідке пальне з нафтопродуктів. Тому значною мірою ефективний розвиток сільськогосподарського виробництва залежить від сталого забезпечення галузі дизпаливом і бензином. Загальне споживання пального ключовими галузями національної економіки, згідно даних Державної служби статистики, в Україні за 1990–2020 роки коливається від 2,0 до 4,6 млн тонн бензину та від 4,7 до 6,3 млн тонн дизельного пального. Найбільшими споживачами бензину і дизельного пального в економіці України є сільське господарство (понад 25% дизпалива та 5% бензину), промисловість (15–20% дизпалива та 6% бензину), галузь транспорту та зв'язку (19–24% дизпалива та 2,4–4% бензину) [4]. Серед основних споживачів паливно-енергетичних ресурсів аграрний сектор економіки займає домінуюче місце.

До найбільш використовуваних у сільськогосподарському виробництві видів моторного пального відносяться дизельне пальне і бензин. Їх споживання характерне для мобільних технологічних процесів, якими вирізняється рослинництво, і тут даний вид ресурсу займає пріоритетне положення. Обсяг споживання дизельного пального в 2020 р., хоч і зменшився на 71% від рівня споживання 1990 р., проте в структурі спожитих ресурсів його питома вага зросла

на 5%, що свідчить про нагальну необхідність збільшення поставок цього виду пального. Обсяг споживання автомобільного бензину протягом проаналізованого періоду зменшився в 19 разів. Зменшилась його доля і в структурі витрачання видів моторного пального.

В цілому, зменшення використання бензину та дизельного пального сільським господарством України у 1990–2020 роках можна пояснити скороченням посівних площ майже на 13%, вирощуванням менш енергоємних сільськогосподарських культур, скороченням, майже в чотири рази, парку автомобілів, тракторів та комбайнів, а також суттєвим зменшенням обсягів виробництва продукції тваринництва [3].

Понад 85% дизельного пального витрачалося на проведення сільськогосподарських робіт, до 15% – на транспортні роботи. На інших роботах споживалася менша кількість цього ресурсу. Споживання автомобільного бензину на транспортних роботах сягнуло 56% і сільськогосподарських – 43,1%.

В таблиці 1 наведено якісне співвідношення окремих енерго-ресурсів в умовному обчисленні, які безпосередньо впливають на структурні зрушення споживання їх у галузі.

В цілому загальна кількість використовуваного умовного палива в 2020 р. склала 1,67 млн. тонн і скоротилася порівняно з 1990 р., коли вона дорівнювала 9,4 млн т.у.п., в 5,6 рази. Основним рушієм, який спричинив це скорочення, було падіння обсягів виконаних робіт.

Тенденція до скорочення споживання пального у сільському господарстві сприяла зменшенню енергомісткості сільськогосподарської продукції. Якщо у 1994 році аграрні підприємства витрачали на тисячу гривень валової продукції у порівняльних цінах 2010 року 44,7 кг умовного палива, то у 2018 р. – лише 7 кг, або у 6,4 разів менше.

В національній економіці має місце порушення рівноправного міжгалузевого товарообміну. Якщо в 1990 р. для придбання 1 т дизельного палива потрібно було продати 0,2 т зерна, то в 2020 р. – 4,8 т, або в 24 рази більше. Така ж тенденція спостерігається і по інших видах ресурсів [4; 5].



## Динаміка і структура споживання енергетичних ресурсів

	Усього		З них:											
			Вугілля і торф		Природний газ		Нафтопродукти		Біопаливо та відходи		Електроенергія		Теплоенергія	
	тис. тонн н.е.	%	тис. тонн н.е.	%	тис. тонн н.е.	%	тис. тонн н.е.	%	тис. тонн н.е.	%	тис. тонн н.е.	%	тис. тонн н.е.	%
1990	9395	100	881	9,4	-	-	6064	64,5	-	-	2450	26,1	-	-
1995	2704	100	-	-	-	-	1608	59,5	-	-	1096	40,5	-	-
2000	1538	100	-	-	-	-	1107	72,0	-	-	432	28,1	-	-
2005	2637	100	964	36,6	120	4,6	1273	48,3	-	-	279	10,6	-	-
2010	2027	100	17	0,8	128	6,3	1255	61,9	17	0,8	282	13,9	329	16,2
2015	1957	100	9	0,5	129	6,6	1300	66,4	19	1,0	287	14,7	212	10,8
2016	2139	100	8	0,4	139	6,5	1427	66,7	20	0,9	302	14,1	244	11,4
2017	1847	100	7	0,4	131	7,1	1152	62,4	25	1,4	313	16,9	218	11,8
2018	1907	100	7	0,4	122	6,4	1190	62,4	37	1,9	333	17,5	219	11,5
2019	1890	100	7	0,4	96	5,1	1256	66,5	28	1,5	316	16,7	188	10,0
2020	1669	100	5	0,3	122	7,3	1016	60,9	28	1,7	325	19,5	174	10,4

Джерело: *формовано за даним джерела [1]*

Частка пального в собівартості продукції рослинництва в 3–4 рази переважає частку пального в структурі собівартості продукції тваринництва. Це пов'язано з специфікою виробництва та використання в галузі тваринництва інших видів паливно-енергетичних ресурсів, таких як електро- та тепла енергія. За 2010–2020 рр. в цілому по сільському господарству ця частка пально-мастильних матеріалів у структурі собівартості зменшилася на 55%, в тому числі на 60% по рослинництву та 61% – по тваринництву [3].

В умовах залежності України від експорту нафти й нафтопродуктів є необхідність пошуку шляхів зниження паливно-енергетичних витрат для підвищення у подальшому показників ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. За 1994–2020 роки витрати паливно-енергетичних ресурсів на 1000 га сільськогосподарських угідь скоротилися від 203,7 до 65,7

у 3,1 раза [1; 3]. Але різко зросла вартість нафтопродуктів із розрахунку на гектар зібраної площі, на що вплинув як ріст цін на нафтопродукти, так і збільшення щільності механізованих робіт у зв'язку із впровадженням інтенсивних технологій та підвищенням урожайності сільськогосподарських культур, що вкотре підтверджує підвищення технічного рівня аграрного сектора та постійне удосконалення технологій вирощування сільськогосподарських культур та розведення тварин.

У сільському господарстві паливно-мастильні матеріали використовуються для виконання технологічних операцій виробництва продукції рослинництва і тваринництва (технологічні витрати) та проведення інших робіт (надтехнологічні витрати). Нарощування обсягів виробництва продукції знаходиться в тісному зв'язку з забезпеченням сільськогосподарських товаровиробників та інших підприємств АПК нафтопродуктами, тому виникає необхідність у розрахунку потреби в паливно-мастильних матеріалах під визначені обсяги продукції та прогнозуванні її на перспективу.

#### Література:

1. Динамічні ряди показників енергетичних балансів за 1990–2020 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Захарчук О.В., Вишневецька О.В. Використання паливно-енергетичних ресурсів у сільському господарстві. *Економіка АПК*. 2015. № 5. С. 62–69.
3. Сільське господарство України (за відповідні роки). Статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України.
4. Статистичний щорічник (за відповідні роки) / за ред.: О.Г. Осауленка. Київ : Державна служба статистики України.
5. Ціни на бензин, дизпаливо, газ на АЗС України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/fuel>.

**Навроцький Ярослав Федорович**  
*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу  
інвестиційного та матеріально-технічного забезпечення,  
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ЗЕРНОЗБИРАЛЬНИХ КОМБАЙНІВ**

Сучасна, інноваційна та високоефективна сільськогосподарська техніка в аграрному виробництві постає одним із найбільш вагомих факторів, що забезпечують підвищення врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тварин [1, с. 82]. Запорукою вчасного, з мінімальними втратами збору врожаю зернових є використання у сільськогосподарському виробництві сучасних високотехнологічних, високопродуктивних, екологічних та ергономічних комбайнів.

Україна не має культури виробництва власних зернозбиральних комбайнів і державне фінансування досліджень, проектних робіт і навіть серійного виробництва у техніки не призвели до позитивних результатів. Спроби запускати у виробництво ліцензійні машини не мають успішного завершення, в першу чергу через не виважену політику держави та відсутність контролю за використанням бюджетних коштів.

Тому український ринок комбайнів майже повністю насичений імпортними зразками, де конкурують між собою нові машини світових брендів та вживана техніка на вторинному ринку, і лише невелика кількість, зібраних наполовину з іноземних комплектуючих машин, реалізуються завдяки програмі 25% компенсації вартості техніки вітчизняного виробництва майже не вступаючи в конкурентну боротьбу високих світових технологій.

Поточний, 2022 рік почався з надзвичайно активного ввезення в Україну зернозбиральних комбайнів: в січні їх кількість складала 245 одиниць загальною митною вартістю 27,6 млн дол. США, що стало рекордним показником за останні 10 років. Найближчий

показник за обсягом ввезення спостерігався у січні 2016 року – 198 одиниць митна вартість яких складала лише 13,8 млн дол. США. Найбільше комбайнів у січні 2022 року було ввезено Німецького виробництва – 126 одиниць митною вартістю 19,9 млн дол. США, 28 комбайнів виробництва США на суму 2,9 млн дол. США та на 2,9 млн дол. США 12 бельгійських комбайнів. Середня митна вартість одиниці ввезеної техніки в цьому місяці стала також своєрідним рекордом – 112,7 тис. дол. США, вищий показник був лише у січні 2013 року, 131,3 тис. дол. США, але тоді було ввезено лише 34 комбайни митною вартістю 4,5 млн дол. США [2].

Очевидно, що рекордний урожай зернових та зернобобових і олійних культур (107,4 млн тонн) та різкий ріст цін на них порівняно з цінами 2020 року, з 177,8 до 231,5 дол. США/т (30,2%) та з 402,6 до 630,8 дол. США/т (56,7%) (табл. 1) відповідно дадуть змогу аграрним підприємствам продовжити активне оновлення парку комбайнів у 2022 році.

Таблиця 1

**Динаміка росту цін на зернові та зернобобові культури та насіння олійних культур за 2010–2021 роки**

Роки	Культури зернові та зернобобові		Насіння олійних культур	
	Дол. США	±, %	Дол. США	±, %
2010	141,3		371,1	
2011	172,6	22,1	416,1	12,1
2012	193,6	12,2	448,6	7,8
2013	<b>162,7</b>	<b>-16,0</b>	<b>386,4</b>	<b>-13,9</b>
2014	151,6	-6,8	342,0	-11,5
2015	133,3	-12,1	344,8	0,8
2016	133,6	0,2	338,8	-1,8
2017	<b>141,8</b>	<b>6,2</b>	<b>343,4</b>	<b>1,4</b>
2018	158,6	11,8	342,6	-0,2
2019	149,7	-5,7	322,0	-6,0
2020	177,8	18,8	402,6	25,0
2021	<b>231,5</b>	<b>30,2</b>	<b>630,8</b>	<b>56,7</b>

*Джерело: розрахунок автора за [3; 4]*

У 2021 році в Україну імпортовано 3029 одиниць комбайнів митна вартість яких складала 283,8 млн дол. США, походженням із 17 країн світу, ЄС та походження країн яких невідоме.

Безумовним лідером серед 5 країн-виробників комбайнів, що імпортуються є Німеччина, на території якої розміщені виробництва таких світових брендів як John Deere та Claas. У 2021 році їх було ввезено 1030 одиниць митною вартістю 150,5 млн дол. США (табл. 2).

Друге місце за вартістю займає Бельгія, де налагоджене виробництво потужних дорогих роторних комбайнів New Holland серії CR. Хоча кількість їх імпорту складає лише 206 одиниць (4-е місце), але митна вартість становить аж 45,8 млн дол. США.

Окреме місце в імпорті займають комбайни, країна походження яких невідома. У 2021 році за кількістю ввезених комбайнів вони займають 2-е місце, лише на кілька одиниць поступаючись Німеччині – 1024, але їх митна вартість лише 11,5 млн дол. США, або на 5-му місці. Враховуючи те, що митна вартість 997 одиниць менша 53,6 тис. дол. США, 17 одиниць мають митну вартість вищу за 53,6 тис. та нижчу 107,2 тис. дол. США, вартість 9-ти в межах 107,2–214,4 тис. дол. США та 1 комбайн має максимальну митну вартість 268,0 тис. дол. США можна зробити висновок, що переважна більшість цієї техніки низької якості та вживана.

Третє місце в рейтингу і за кількістю – 433 комбайни, і за митною вартістю – 41,2 млн дол. США займають Сполучені Штати Америки, де здійснюється виробництво потужних роторних комбайнів Case IH, John Deere та інших брендів.

Комбайни Польського виробництва New Holland серій TC, CX та CH займають 4-те місце за вартістю та 5 місце за кількістю ввезених машин – 17,6 млн дол. США та 120 одиниць відповідно.

Аналіз динаміки імпорту зернозбиральних комбайнів вказує на стабільність попиту на протязі останніх п'яти років серед українських аграріїв, що підтверджує надання ними переваги одним і тим же брендам, походженням з вищезгаданих країн. Найбільш затребуваними з одного боку є німецька високоякісна та дорога техніка яка в роки підйому, 2017 та 2021, займає першу позицію по

обсягах імпорту і в грошовому виразі, і в кількісному. З іншого боку в роки економічного спаду (2018–2020) перше місце займають дешева та вживана техніка країни походження якої невизначені (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка імпорту зернозбиральних комбайнів  
у 2017–2021 роках**

Країна походження	2017		2018		2019		2020		2021	
	млн USD	од.	млн USD	од.	млн USD	од.	млн USD	од.	млн USD	од.
Німеччина	137,0	1085	83,2	638	74,3	552	71,7	611	150,5	1030
Бельгія	65,7	409	44,4	256	42,9	246	33,4	175	45,8	206
США	46,9	426	30,5	297	20,8	206	19,9	200	41,2	433
Країна походження невідомо	23,0	865	13,9	754	14,7	971	8,1	747	11,5	1024
Польща	14,4	169	8,4	90	7,3	70	14,6	114	17,6	120
Інші	22,7	275	13,2	162	8,4	102	7,4	89	17,2	216
Всього	309,7	3229	193,6	2197	168,4	2147	155,1	1936	283,8	3029

*Джерело: розраховано автором за даними [2]*

Однією із причин значних коливань на ринку техніки в цілому та на ринку комбайнів зокрема є коливання цін на продовольчому ринку.

Після значного падіння цін на зернові та олійні культури у 2013 році в порівнянні з 2012 роком наприклад, з 193 дол. США/т до 162,7 дол. США/т зернових та зернобобових та з 448,6 дол. США/т до 386,4 дол. США/т насіння олійних культур (Табл. 1), наступне зростання відбулося у 2017 році стосовно зернових на 6,2% та олійних культурах на 1,4% у порівнянні з 2016 роком, що спричинило попит на сільськогосподарську техніку і значне зростання її імпорту, зокрема комбайнів. Подібна ситуація у 2020–2021 роках (табл. 1). призвела до зростання попиту на комбайни, з 2020 року виробники змогли забезпечити пропозицію цього виду техніки, що і сприяло значному збільшенню обсягу її ввезення в Україну (табл. 2).

Крім коливання цін на продукцію сільського господарства на кон'юнктуру ринку техніки, у тому числі ринку комбайнів, протягом 2017–2021 років справляли вплив: загострення політичної ситуації, загрози пов'язані з відкриттям ринку землі з 1 липня 2021 року, спад промислового виробництва, інфляційні процеси та інші чинники та загрози, що спричинили його нестабільність розвитку.

Поступове економічне зростання, зменшення впливу загроз пов'язаних з відкриттям ринку землі, зростання цін на зернові та олійні культури відкрили перспективи динамічного оновлення машино-тракторного парку сільськогосподарських підприємств новою високопродуктивною технікою, що сприятиме зростанню ефективності аграрного виробництва в цілому.

### **Література:**

1. Захарчук О.В., Навроцький Я.Ф., Вишневецька О.В. Сучасний стан та перспективи матеріально-технічного забезпечення сільського господарства *Економіка АПК*. 2021. № 6. С. 79–88.
2. Державна митна служба України : веб-сайт URL: <https://customs.gov.ua>.
3. Офіційний курс гривні до іноземних валют (середній за період). Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua>.
4. Середні ціни продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами (1996–2021). Державна служба статистики: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## **НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Бояринова Катерина Олександрівна**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економічної кібернетики*

*Національного технічного університету України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»;*

**Книжник Кирило Ілліч**

*аспірант*

*Національного технічного університету України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

### **ПРОБЛЕМАТИКА АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ ПІДПРИЄМСТВА**

Турбулентні економічні умови, невизначеність та прояв кризових подій визначають необхідність застосування адаптивного управління функціонуванням підприємства. Таке управління у науковій літературі розглядається з позиції управління в системі з неповною інформацією про керований процес, що змінюється в міру накопичення і обробки додаткових параметрів, необхідних для підвищення якості управління [1]. Підхід застосовується у різних сферах діяльності підприємства: інноваційній, прийнятті економічних рішень, забезпечення та використання ресурсів і зорієнтований на досягнення певного балансу між зовнішніми викликами та внутрішньою спроможністю виробничо-економічної системи вчасно та ефективно на них реагувати.

Як науковий підхід, адаптивне управління базується на таких ключових принципах як: експериментальності, що визначається формуванням та перевіркою гіпотез щодо керованої системи, модельованості економічних систем як багатовекторних та ієрархічно впорядкованих, з урахуванням різної швидкості реагування та



змін у підсистемах залежно від їх розміру, застосуванні управління за напрямом «знизу-догори», запроваджуючи заходи та реалізуючи політику першочергово на нижчих рівнях управління [2]; здатності виробничо-економічної системи органічно поєднувати властивості стійкості і, одночасно, гнучкості і адаптивності [3].

Адаптивність підприємства як динамічної економічної системи є здатністю до протистояння та впровадження тільки доречних змін під дією зовнішнього впливу, що забезпечує набуття нового досвіду економічної поведінки в нестабільних умовах в межах сформованої економічної політики. Спроможність адаптуватись підприємства до економічних та ринкових процесів досягається у разі рівноцінного рівня розвитку внутрішньої та зовнішньої систем підприємства. Адаптивне управління його функціонуванням має бути спрямоване на досягнення відповідності внутрішньої спроможності економічної системи відповідати запитам бізнес-середовища, економічним інтересам стейкхолдерів, рівню конкурентоспроможності ключових гравців ринку за належного відслідковувати реагування економічних результатів на впроваджені зміни.

Проблематика адаптивного управління функціонуванням підприємства є складним питанням. Оскільки, за його реалізації функціонування відбувається в інтеграційній єдності та взаємодії елементів, об'єктів внутрішнього середовища з гармонійним поєднанням економічних процесів у зовнішньому середовищі. Таке управління має базуватись на вчасному ефективному реагуванні на зовнішні впливи та виклики, постійному аналізуванні наявної економічної ситуації і прийнятті рішень щодо змін управлінських дій, і можливого їх коригування. При цьому слід враховувати стратегічну мету підприємства, його цілі та економічні інтереси. Процеси адаптації повинні відбуватись синхронно, взаємозумовлюючи одні одних. Доречним є застосування прогнозних моделей наслідків адаптаційної поведінки, оскільки некерована адаптація може призвести до втрати економічної ефективності. Адаптивне управління функціонуванням підприємства має носити і навчальний характер, що визначатиме моделі майбутніх рішень за

нового прояву тих самих економічних чи ринкових умов. Важливо використовувати управління за результатами.

Загалом адаптивне управління функціонуванням підприємства є керованим процесом, реалізованим на поєднанні внутрішньоорганізаційних дій із економічною поведінкою суб'єкта господарювання в зовнішньому економічному середовищі за урахування причинно-наслідкового зв'язку прийнятих рішень та економічних результатів.

### **Література:**

1. Пугачевська, К., Лисенко, Е. Адаптивне управління підприємством в умовах невизначеності. *Молодий вчений*. 2021. № 9(97). С. 158–161. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-9-97-32>.

2. Walker W.E., P. Harremoës, J. Rotmans, J.P. van der Sluijs M.B.A. van Asselt, P. Janssen, M.P. Krayen von Krauss. Defining uncertainty. A conceptual basis for uncertainty management in model based decision support. *Integrated Assessment*. 2003. No. 4, pp. 5–17. DOI: <http://dx.doi.org/10.1076/iaij.4.1.5.16466>.

3. Бондаренко С., Маковеева О. Адаптивне управління в самоорганізації промислового підприємства. *Journal of Scientific Papers Social Development and Security*. 2021. Vol. 11, no. 2, pp. 238–255.

**Герасимова Оксана Леонідівна**

*кандидат технічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, економіки та підприємництва,*

*ДВНЗ «Придніпровська академія будівництва та архітектури»;*

**Янченко Віолета Віталіївна**

*студентка*

*ДВНЗ «Придніпровська академія будівництва та архітектури»*

## **ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ПРИВАБЛИВІСТЬ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ТА МЕХАНІЗМИ ЇЇ ПОДАЛЬШОГО РЕФОРМУВАННЯ**

Голова президентської фракції «Слуга народу» Олена Шуляк, підводячи підсумки минулого року, відмітила, що головні події в українській економіці трапилися в будівництві [1]. Соціологічною

групою «Рейтинг» був складений призовий рейтинг ТОП-3 досягнення України за 2021 рік [2]:

- перемога боксера О. Усика (35%);
- призові місця паралімпійців в Токіо (32%);
- програма «Велике будівництво» (31%).

Дані соціопитування показують, що командна програма розвитку держави «Велике будівництво», яка реалізовувалася численним корпусом спеціалістів будівельної галузі, увійшла у призери досягнень цілої країни, випередив зусилля медичних працівників у боротьбі з коронавірусом. Зростання економічного добробуту та успіхи у спортивних змаганнях були поставлені звичайними людьми попереду ліквідації загроз від важкої хвороби з непередбачуваними наслідками.

Голова президентської фракції відмічає, що половину чистого зростання ВВП за 2021-й рік в Україні було отримано за рахунок програми «Велике будівництво». За найбільш стриманими показниками, будівельники забезпечили зростання ВВП на 3,5–4,5% до ВВП [1].

Актуальність теми тез полягає в обґрунтуванні рівня оплати працівників будівельної галузі (який впливає на престижність роботи інженера-будівельника) та їхньої соціальної захищеності. Головним завданням є вирішення питання: чи є, за офіційними статистичними даними, робота в будівельній галузі високооплачуваною.

Міжнародні інвестиційно-фінансові компанії постійно стикаються із суттєвими розбіжностями між визначеннями рівня офіційної заробітної плати в Україні та її реальними значеннями. Заробітну плату в будівництві насамперед корегують у локальних кошторисах та актах виконаних робіт, часто не вказуючи ринкову вартість робочої сили, що впливає на ефективність інжинірингової діяльності під час реалізації інвестиційно-будівельних проектів.

Українське законодавство під інжиніринговою діяльністю розуміє широкий спектр послуг, у тому числі пов'язаних із фінансування проекту; діяльність консультантів включає: проведення техніко-економічних обґрунтувань проекту, розробку програм

фінансування, підготовку документації для проведення конкурсів і торгів, тощо [3; 4].

Інвестори, крім «тіньової» зайнятості, «тіньової» заробітної плати, постійно стикаються з відсутністю прозорих механізмів регулювання оплати праці в будівництві. Іноземні компанії не розуміють, чому кошториси складаються за окремими принципами для бюджетного та позабюджетного фінансування. Як їм можна пояснити, чому саме цей рівень середньої оплати праці був закладений під час розрахунків показників вартості проекту?

Проаналізуємо офіційний макроекономічний показник – середню заробітну плату, розрахований на базі фонду оплати праці (ФОП) з преміями, надбавками та винагородами [5; 6]. За статистичними даними, середня заробітна плата в Україні за листопад місяць склала 14282 гривень [7]. Найбільший рівень оплати праці традиційно спостерігався у столиці – Києві (21244 грн), а також у Київській (14754 грн), Донецькій (14309 грн) та Дніпропетровській областях (13853 грн) [7].

Найменшою середня платня була у Чернівецькій області (11340 грн), наближалася до мінімальних показників у Кіровоградській (11450 грн) та Чернігівській областях (11628 грн) [7].

Будівельна галузь має найнижчі показники за сумарним фондом оплати праці за місяць, а також найнижчий рівень середньої заробітної плати (табл. 1). Якщо взяти за приклад європейській досвід оплати праці у промисловості, то найбільш поширеною є тарифна оплата праці робітників (тарифні сітки, порозрядна тарифікація заробітної плати). Тарифні сітки використовуються на державному, галузевому рівні або на рівні підприємств.

Ставки плати праці у землях ФРН залежать від класифікації за певними кваліфікаціями, їх відносять до груп оплати праці, які встановлюються галузевими угодами з урахуванням регіональних розбіжностей у рівнях оплати праці у адміністративно-територіальна одиниця найвищого рівня.

Швеція використовує іншу модель – «солідарну заробітну плату», яка вимагає рівну оплату праці за рівну працю. Для всіх

підприємств галузі приймають один рівень оплати праці за подібну роботу [5; 6].

Таблиця 1

**Галузеві показники сумарного фонду оплати праці (ФОП)  
та середньої заробітної плати (ЗП) за листопад 2021 року**

Найменування галузі	ФОП, млн. грн	ЗП, грн
Сільське господарство	4689,2	14466
Промисловість	26899,7	18115
Будівництво	2803	12957
Оптова та роздрібна торгівля: ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	11477,8	15940
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	8816,3	16703

*Джерело: Держана служба статистики України [8; 9]*

Якщо перевірити статистичні дані за кількістю чоловік та рівнем середньої заробітної плати, ми побачимо, що є певні розбіжності, які потребують аналізу у подальших роботах (табл. 2):

Таблиця 2

**Середньооблікова кількість штатних працівників у листопаді  
за видами економічної діяльності**

Найменування галузі	Кількість чоловік тис. осіб	Кількість чоловік за розрахунком ФОП/ЗП, тис. осіб
Сільське господарство	353,3	324,153
Промисловість	1751,2	1484,94
Будівництво	227,5	216,331
Оптова та роздрібна торгівля: ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	802,5	720,06
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	596,7	527,827

*Джерело: Державна служба статистики [10], власні розрахунки*

Аналіз статистичних даних дозволив підняти пласт гострих соціально-економічних проблем, які попередньо дозволяють пояснити, чому наразі Україна стикається з дефіцитом інженерно-будівельних кадрів, чому абітурієнти не вважають затребувану професію будівельника привабливою та не бажають поступати в будівельні вузи; а також визначити найважливіші та взаємопов'язані напрямки вирішення нагальних проблем для подальшого швидкого розвитку держави і окремої галузі, а саме:

а) визначити на державному рівні перелік прозорих механізмів, які зможуть системно реформувати ціноутворення в будівництві, дозволять комплексно підійти до ліквідації повномасштабної практики «тіньової» зайнятості та неофіційної заробітної плати;

б) розробити програмні заходи, які зможуть заохотити молодь, за гідну та офіційну заробітну плату, працювати в перспективній сфері народного господарства.

### Література:

1. Шуляк О. Будівельний Оскар-2021. 2021. URL: <https://interfax.com.ua/news/blog/788655.html>.
2. Суспільно-політичні настрої: підсумки 2021 року. 2021. URL: [https://ratinggroup.ua/research/ukraine/obschestvenno-politicheskie\\_nastroeniya\\_-itogi\\_2021\\_16-18\\_dekabrya\\_2021.html](https://ratinggroup.ua/research/ukraine/obschestvenno-politicheskie_nastroeniya_-itogi_2021_16-18_dekabrya_2021.html).
3. Про архітектурну діяльність. URL: [https://kodeksy.com.ua/pro\\_arhitekturnu\\_diyal\\_nist/statja-1.htm](https://kodeksy.com.ua/pro_arhitekturnu_diyal_nist/statja-1.htm).
4. Інженер-консультант – професія майбутнього. URL: <https://iceg.com.ua/inzhener-konsultant-profesiya-majbutnogo/>.
5. Лисак Ю.В. Сутність заробітної плати та її значення в процесі економічного управління підприємством. *Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика*. 2016. № 4. С. 264–269.
6. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [підручник]. Київ : Знання, 2009. 390 с. (4-е).
7. Середня заробітна плата в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/average/>.
8. Фонд оплати праці усіх працівників за видами економічної діяльності 2021 рік. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdn/Fop\\_ed/Arch\\_Fop\\_ed\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdn/Fop_ed/Arch_Fop_ed_u.htm).

9. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності по місяцях. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/Zarp\\_ek\\_m/Zp\\_ek\\_m\\_u/arh\\_zpm\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/Zarp_ek_m/Zp_ek_m_u/arh_zpm_u.html).

10. Середньооблікова кількість штатних працівників за видами економічної діяльності. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdn/Sok\\_ed/Arch\\_sok\\_ed\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdn/Sok_ed/Arch_sok_ed_u.htm).

**Євтушевська Ольга Володимирівна**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів та економіки  
Київського університету імені Бориса Грінченка*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕЛЕМАГАЗИНІВ В УКРАЇНІ**

Діяльність телемагазинів сприймається по-різному. Хтось вважає їх зручним способом придбання товарів, інші сприймають доволі скептично. Як зазначає Полісученко А.Ю., «телевізійна комерція на українських каналах з'явилася ще в 90-ті рр. ХХ століття. Однією з перших була застосована форма телемагазину, в якому активно рекламувалися товари й послуги в ефірі, пропонуючи «зателефонувати просто зараз» і отримати товар за «небаченою ціною, із шаленою знижкою і негайно» [1, с. 77]». Варто сказати, що сьогодні телемагазини обирають більш «грамотний» спосіб донесення інформації до аудиторії. У більшості випадків у минуле відійшов надривний тон, яскрава акторська гра, нагнітання ситуації. Втім окремі маркетингові прийоми, застосовувані деякими телемагазинами, викликають запитання. Наприклад, демонстрація глядачам «початкової ціни», яка поступово або одразу знижується. Таким прийомом послуговуються не лише окремі телемагазини, але й деякі представники роздрібною торгівлі. На думку автора, ця «початкова ціна» може створювати ефект якоря, тобто першого значення, яке впливає на подальше сприйняття потенційного споживача. За словами Касенкової К.В. та Куценко К.І., «у багатьох

випадках споживачі оцінюють що-небудь, виходячи з початкової величини, яка потім впливає на кінцеву відповідь» [2, с. 27]. Цілком можливо, що перша ціна впливає на сприйняття. Якщо вартість опускається поступово, то в покупця може виникати певний азарт і прагнення негайно здійснити покупку.

Ще одним неоднозначним моментом, на нашу думку, є використання аудіомаркетингу для реалізації продукції. Вплив аудіозасобів на поведінку споживачів є надзвичайно цікавим, але недостатньо дослідженим явищем. Частина телемагазинів послуговується аудіосупроводом. Окремі звуки чи мелодії покликані підкреслювати різні моменти ефіру. Вони створюють свого роду «драматургію» процесу. Тут можна почути і легкі, бадьорі мелодії під час розмови про товар, і «холодний» звуковий супровід під час демонстрації спеціальної пропозиції, і щось на кшталт звуків «розбитого скла» або «польоту феї» під час падіння ціни, і тривожні звуки «сирени», коли закінчується час демонстрації лоту або зменшується кількість товару. Загалом, використання звукового супроводу є цілком прийнятним. Дивно було б, якби ефіри проходили лише у формі монологу ведучої, проте складно сказати, як використання таких звукових конструкцій впливає на поведінку цільової аудиторії. Тут, швидше, може виникати занепокоєння дотриманням етичних норм, а не економічної доцільності чи вимог законодавства.

До суперечливих моментів діяльності деяких телемагазинів в Україні можна віднести поширення неоднозначної інформації про нібито лікувальні властивості каміння або псевдонаукові оповіді про той чи інший лот. Варто відзначити, що при добросовісному підході ведучі зазначають, що подана інформація не є науково підтвердженою, а перебуває, швидше, в площині вірувань. Загалом, складається враження, що наповненість ефіру багато в чому залежить від конкретних людей, які його проводять, від їхньої порядності та освіченості. Можна побачити істотну різницю між налагодженим ефіром, у якому використовують елементи сторітелінгу, наводять цікаві історичні факти, розповідають про правильне зберігання та використання речей та непідготовленим ефіром, де основний



акцент робиться на суперечливі маркетингові прийоми, надмірну емоційність та акторську гру.

Незважаючи на неоднозначні маркетингові інструменти, якими інколи послуговуються телемагазини в Україні, останні, на нашу думку, мають і позитивні сторони. Зокрема, формат телемагазину дає спокійну можливість подумати над тим, варто чи не варто купувати товар (за умови добросовісного підходу телевізійної команди). Порівняно зі звичайними торговельними центрами чи крамницями, де покупець може почуватися незатишно через присутність консультантів чи інших відвідувачів, тут є змога роздивитися товар, побачити, який він має вигляд на ведучій.

Крім того перегляд ефірів телемагазинів може слугувати своєрідним відпочинком. На відміну від багатьох інформаційних форматів, телемагазини є осередками впорядкованості, передбачуваності та приємної атмосфери (хоча останнє залежить від професіоналізму творців), а відтак сприяє психологічному комфорту глядачів. Водночас, як і при інших формах торгівлі, може виникати ризик розвитку споживацтва, постійне прагнення купувати та залежність від появи нових речей.

Останнім часом частина телемагазинів розширила свій асортимент. Швидше за все, це пов'язано зі зниженням ролі офлайн-торгівлі, спричиненого карантинними обмеженнями. Схоже, що разом з цим зросла інтенсивність роботи ведучих, посилились вимоги до підготовки ефірів та вміння адаптуватися до демонстрації різних видів продукції. Загалом, робота телемагазинів, як і інших суб'єктів господарювання, є амбівалентною, тобто приводить як до позитивних, так і до негативних наслідків.

### **Література:**

1. Полісученко А.Ю. Інтерактивність у телевізійній комерції: телемагазини. *Держава та регіони. Серія: Гуманітарні науки.* 2013. № 1(32). С. 77–82.

2. Касенкова К.В., Куценко К.І. Нейромаркетинг як інноваційний стратегічний інструментарій маркетингової діяльності підприємств у сфері обслуговування. *Комунальне господарство міст. Серія: Економічні науки.* 2020. Т.2. № 55. С. 23–28.

**Кордзая Натела Ревазівна**  
*доктор економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу, підприємництва та торгівлі,  
Навчально-наукового інституту  
прикладної економіки і менеджменту імені Г. Е. Вейнштейна  
Одеської національної академії харчових технологій*

## **МЕСЕНДЖЕР-МАРКЕТИНГ: НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ**

Звичні формати просування компаній в інтернеті з роками перестають працювати. Адаже люди виробили звичку не помічати рекламні банери та з меншим бажанням відкривають e-mail-розсилки. Більшість інструментів лідогенерації (отримання контактів потенційних споживачів) вимагають чимало часу та витрат.

У зв'язку із цим виникає питання як саме подолати бар'єр між клієнтами та пропозицією бізнеса. На сьогодні найбільш ефективним рішенням є перехід на ті майданчики, де можна звернутися до аудиторії безпосередньо, а саме у месенджери [1]. Зараз месенджери використовують не лише для спілкування та читання новин, але й для покупок.

Месенджери заповнили усі ніші комунікації. З їх допомогою ми спілкуємося всередині колективу, з друзями і, звичайно ж, вибудовуємо діалог із клієнтами. Месенджер-маркетинг став логічним фіналом інтеграції чат-ботів у спілкування з клієнтом, адже це простий та зручний спосіб охоплення нової аудиторії та комунікації з існуючою аудиторією [2].

Месенджер-маркетинг – це простий, зручний та швидкий спосіб охопити мільйони користувачів по всьому світу. Компанії впроваджують чат-ботів, відправляють текстові повідомлення, зображення, відео та аудіо через месенджери. Клієнти, у свою чергу, дізнаються про пропозиції конкретного бренду та купують продукти чи послуги. Месенджер-маркетинг покращує відносини з клієнтами та сприяє збільшенню продажів при правильній реалізації стратегії [3].

Крім усього вищеперерахованого, не слід забувати про те, що люди використовують месенджери на смартфонах і планшетах. Дані девайси знаходяться поруч з людиною навіть під час сну. Завдяки цьому програми для обміну повідомленнями входять в число найбільш активних у використанні. Тому маркетологи можуть використовувати програми для миттєвого обміну повідомленнями для взаємодії з клієнтами [4].

Месенджери доповнюють можливості телефону та електронної пошти. З їх допомогою можна безкоштовно зателефонувати з ПАР на Аляску, обмінятися повідомленнями з оператором підтримки, сидячи в залі кінотеатру, написати лікарю, не встаючи з ліжка [4].

При цьому не обов'язково викреслювати телефон або електронну пошту з інструментів впливу на вже існуючих чи потенційних клієнтів. Одне іншому не заважає. Е-mail можна використовувати для вирішення нетермінових питань. Телефон підходить для вирішення будь-яких практичних питань, включаючи екстрені. Ось тільки використовувати його споживачам не завжди зручно, при цьому причини можуть бути абсолютно різними [4]:

- дзвонити дорого, якщо покупець живе в Казахстані, а продавець працює в Білорусії;

- клієнту дзвонити незручно навіть на цілодобовий телефон підтримки, якщо за вікном ніч, а в сусідній кімнаті спить дитина. Можна придумати ще кілька тисяч ситуацій, в яких клієнту незручно дзвонити;

- споживачеві не хочеться дзвонити, так як він мізантроп, соціофоб, у нього поганий настрій, болить горло або закладений ніс.

У різних сферах бізнесу всі інструменти працюють по-різному і месенджер-маркетинг не виняток. Досвідчений маркетолог, звичайно, зможе продумати оптимальні способи для кожної конкретної компанії (або навіть вигадати щось нове) [1].

Наприклад, в e-commerce можливості месенджер-маркетингу одні з найширших [1]:

- інтеграція з CRM (система управління взаємовідносинами з клієнтами – прикладне програмне забезпечення для організацій,

призначене для автоматизації стратегій взаємодії із замовниками) для надсилання повідомлень про статус замовлення;

- розповсюдження промокодів (купон на знижку) за передплату або пропозицію промокоду вже після підписки для підтримки інтересу;

- відправка маркетингових розсилок про акції, бонуси, розпродажі, нові надходження;

- надсилання корисних розсилок зі статтями та іншим нерекламним контентом;

- сегментація аудиторії за допомогою повідомлень із запитаннями.

Для сегменту SaaS (все, що пов'язано з хмарними технологіями та програмним забезпеченням) також багато можливостей [1]:

- можна розсилати новини системи та сповіщення про оновлення;

- розповсюджувати корисний контент;

- запрошувати на вебінари, семінари та інші заходи;

- запускати навчальні розсилки, що надсилаються автоматично після підписки;

- надсилати опитування для збору зворотного зв'язку за продуктом та аналізу метрик клієнтської задоволеності.

І інтернет-магазини, і веб-сервіси можуть залучати передплатників за допомогою промокодів, корисного контенту, розважальних матеріалів та інших лід-магнітів за допомогою месенджерів [1].

Онлайн-видання та журнали можуть зробити месенджери одним із засобів розсилки своїх новин. Сервіси доставки за підпискою, де клієнт купує підписку не на все життя (lifetime subscription), а на період (одне відправлення, місяць, рік), можуть оформляти підписку через повідомлення в сервісі, збирати зворотний зв'язок, налаштувати автоматизовану розсилку з пропозицією продовжити підписку, нагадування про необхідність внести оплату [1].

Аналогічний прийом підійде для івент-організаторів. До заходу можна розсилати корисну інформацію (дані про місце проведення, точний час, цікаві факти), у день заходу – нагадування про подію, після – опитування та інші цікаві пропозиції з тієї ж категорії [1].

Отже, можна зробити наступні висновки. Сьогодні, у час, коли рекламується все й всюди, та більшість з нас вже просто не реагують на звичайну настирливу рекламу, найбільш ефективним каналом залучення потенційних споживачів та клієнтів для бізнесу є онлайн-маркетинг, а саме маркетинг у месенджерах. Месенджери, зараз вважаються найперспективнішим майданчиком для просування будь-яких товарів та послуг. Вони мають ряд можливостей, за допомогою яких можна отримати більш точний таргетинг рекламної стратегії, лояльність цільової аудиторії та як наслідок підвищити продажі й відповідно прибуток.

### **Література:**

1. Мессенджер-маркетинг в разных сферах бизнеса: как это работает? 23.09.2020. URL: <https://nextel.cloud/marketing/messendzher-marketing-v-raznykh-sferakh-biznesa-kak-eto-rabotayet>.

2. Кочкина О. Что такое мессенджер-маркетинг и как его использовать. 10.06.2021. URL: <https://smmplanner.com/blog/chto-takoie-miessindzhier-markietingh-i-kak-iegho-ispolzovat>.

3. Что такое messenger маркетинг? – Руководство, 11.08.2021. URL: <https://sendpulse.ua/ru/support/glossary/messenger-marketing>.

4. Як використовувати месенджери для реклами. 20.04.2020. URL: <http://slaidik.com.ua/yak-vikoristovuvati-mesendzheri-dlya-reklami>.

**Кравченко Марина Олегівна**

*доктор економічних наук,*

*професор кафедри менеджменту підприємств*

*Національного технічного університету України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»;*

**Прудкий Віталій Володимирович**

*аспірант кафедри менеджменту підприємств*

*факультету менеджменту та маркетингу*

*Національного технічного університету України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

## **РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ СТІЙКИХ ІННОВАЦІЙ**

Моделі споживання та виробництва істотно змінилися за останні десятиліття, що призвело до змін у суспільстві та навколишньому середовищі, а також створило нові умови та обмеження для підприємств. Відтак конкурентоспроможність все більше пов'язана з рівнем прийняття інноваційного менеджменту, що включає стійкість.

Стійкість – це здатність систем поглинати перешкоди та реорганізуватись, зберігаючи свою функцію, структуру та ідентичність [1].

Таким чином, підприємства усвідомили важливість впровадження стійких інноваційних практик, щоб мінімізувати негативні соціальні та екологічні впливи, які є результатом їх діяльності, і, як наслідок, досягти вищої корпоративної ефективності. Законодавство та саме суспільство вимагають від організацій, щоб інновації в продуктах, послугах, процесах та бізнес-моделях супроводжувалися відповідальністю за сталий розвиток.

Останні роки в розвинених країнах набуває поширення концепція стійких інновацій (англ. *Sustainable Innovation*) або, за іншою назвою, інновацій, орієнтованих на стійкість (англ. *Sustainability-oriented Innovation, SOI*).

Концепція *SOI* ґрунтується на п'ятому, останньому, опрацьованому натеper, поколінні моделей інноваційного процесу

згідно з класифікацією Р. Ротвелла. П'яте покоління являє собою модель інновацій, які повністю інтегруються в структуру економічних систем і за взаємодії формують розгалужену постійно діючу мережу [2; 3]. На думку adeptів концепції *SOI*, лише такий спосіб організації інновацій допоможе компанії впроваджувати продукти, будувати економічні процеси та практики таким чином, щоб вони були ефективними як для неї, так і для її оточення [4].

Нерідко вітчизняні промислові підприємства впроваджують інновації, однак їх структура не пристосована до інновацій, відсутня інноваційна екосистема, та від хаотичного і несистемного впровадження інновацій знижується стійкість підприємств. Концепція стійких інновацій (*SOI*) покликана гармонізувати імплементацію інновацій на підприємстві без порушенні його стійкості.

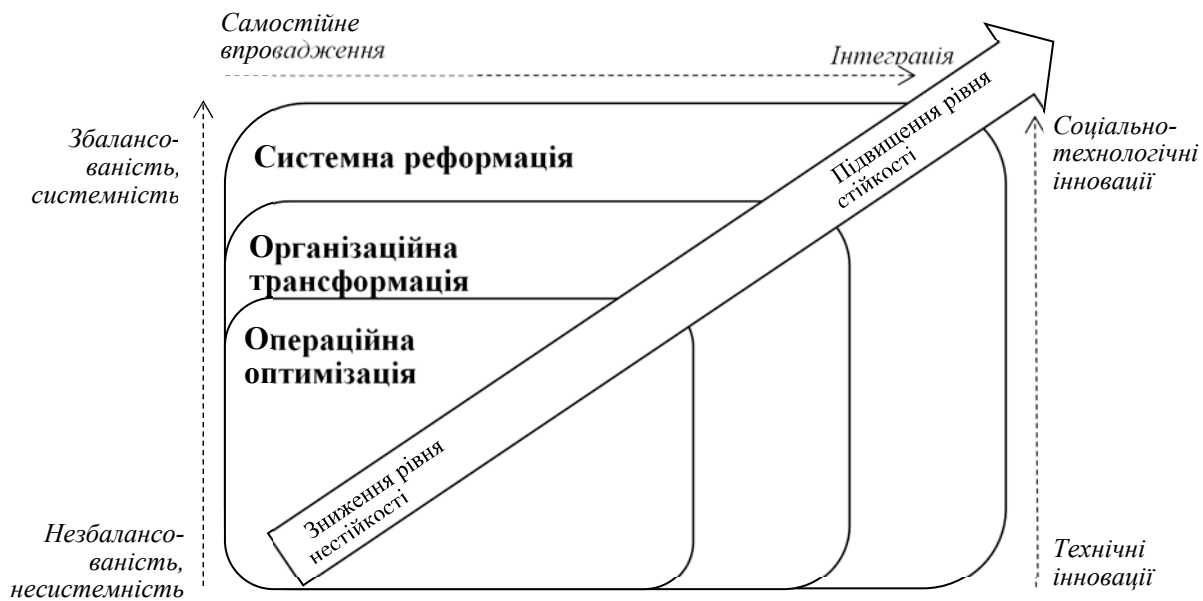
Модель стійких інновацій проілюстрована на рисунку 1, де на основі сценаріїв розвитку підприємство здійснює перехід від технічних інновацій до соціально-технологічних інновацій (слідуючи загальноприйнятій концепції сталого розвитку), від самостійного хаотичного впровадження інновацій до інтеграції інновацій в систему самого підприємства, тобто шлях від дисбалансу до стійкості.

Відповідно до моделі стійких інновацій (рис. 1) на шляху до досягнення стійкості підприємство проходить три сценарії [5; 6]:

1. Операційна оптимізація передбачає, що компанії здійснюють впровадження та розвиток інновацій через серію дрібних поступових кроків, кожен раз нарощуючи масштаб перетворень.

2. Організаційна трансформація передбачає, що компанії вирішили радикально змінити концепцію своєї діяльності і натепер перебувають на певному етапі трансформації організаційної культури і поведінки. Умовно може бути названим «експериментування на шляху до системної реформації».

3. Системна реформація передбачає, що компанії повністю змінюються, що супроводжується повним навмисним руйнуванням попереднього устрою або його радикальним перетворенням.



**Рис. 1. Схематичне зображення поетапних сценаріїв розвитку підприємства**

*Джерело: [5; 6]*

Відповідно до кожного сценарію характерні інновації певного типу [7]:

1. Для сценарію операційної трансформації – модифікаційні інновації. Модифікаційні інновації найчастіше здійснюється на основі вивчення оточення і реагування на потреби клієнтів або поведінку конкурентів. Модифікаційні інновації полягають у незначних змінах існуючого асортименту продукції, технологій і систем управління, їх ціль – удосконалення.

2. Для сценарію організаційної трансформації – рекомбінаційні інновації. Рекомбінаційні інновації, які видозмінюють систему управління підприємством, полягають у поєднанні різних типів організаційного реформування (наприклад, структури, кадрової політики тощо) для створення нових рівнів якості у підрозділах, де вони раніше не існували, або для створення нових методів та засобів управління.

3. Для сценарію системної реформації – радикальні інновації. Радикальні інновації організаційного характеру зазвичай базуються на впровадженні нового способу управління підприємством, який може спричинити зміни технології виробництва продукції та



надання послуг. Радикальні інновації організаційного типу виникають на підприємствах, які бажають посісти провідні позиції на ринку, а також тих, які з різних причин змушені змінити засади функціонування. Такі інновації принципово змінюють стратегію та способи управління фірмою. Прикладами можуть бути застосування колективної форми праці, виникнення нових структур завдяки організаційним процесам або впровадження нових інформаційних систем, які кардинально змінюють організаційні засади підприємства.

Відповідно до концепції *SOI*, формування стійкого підприємства являє собою складну комплексну інноваційну програму радикальної системної організаційної трансформації. Вітчизняна практика наочно довела, що двадцятип'ятирічні спроби хаотичного впровадження короткострокових відносно простих інновацій з метою виживання не призвели до зростання стійкості, а, навпаки, виснажили вітчизняні підприємства та фактично позбавили їх перспектив розвитку [6].

Таким чином стійкі інновації або інновації орієнтовані на стійкість в першу чергу націлені на збалансованість власне підприємства, а потім на за покращення соціальної та екологічної складової, на які підприємство також здійснює вплив. Хаотичні інновації за відсутності інноваційної екосистеми на підприємстві та браку обізнаності в методології з даного напрямку може завдати зворотного ефекту та порушити стійкість організації. Виходячи з цього концепція стійких інновацій покликана гармонізувати процес впровадження інновацій без порушення стійкості підприємства, допомогти перейти від технологічних інновацій до соціально-технологічних, збалансувати розвиток підприємства та, що більш важливо, перейти від точкових інновацій до інновацій інтегрованих в організаційну структуру підприємства. В такому випадку підприємство має пройти три сценарії від операційної трансформації з модифікаційними інноваціями до системної реформації з радикальними інноваціями, які докорінно змінюють спосіб організації промислового підприємства.

## Література:

1. Tipping Toward Sustainability: Emerging Pathways of Transformation / F. Westley, Olsson P., C. Folke, et al. *AMBIO: A Journal of the Human Environment*. 2011. Vol. 40 (7). Pp. 762–780.
2. Klewitz J., Hansen E. Sustainability-Oriented Innovation in SMEs: a Systematic Literature Review of Existing Practices and Actors. *XXII International Society for Professional Innovation Management (ISPIM) Conference on Sustainability in Innovation* (Hamburg, June 12–15, 2011). URL: <https://www.researchgate.net/publication/228320231>.
3. Rothwell R. Towards the Fifth-Generation Innovation Process. *International Marketing Review*. 1994. Vol. 11. Iss. 1. Pp. 7–31.
4. Adams R., Jeanrenaud S., Bessant J., Overy P., Denyer D. Innovating for Sustainability: a Systematic Review of the Body of Knowledge. *Network for Business Sustainability*. 2012. December, 12. URL: <http://nbs.net/wp-content/uploads/NBS-Executive-Report-Innovation.pdf>.
5. Adams R., Jeanrenaud S., Bessant J., Overy P., Denyer D. Innovating for Sustainability: a Systematic Review of the Body of Knowledge. *Network for Business Sustainability*. 2012. December, 12. URL: <http://nbs.net/wp-content/uploads/NBS-Executive-Report-Innovation.pdf>.
6. Кравченко М.О. Системно-структурний підхід до формування економічної стійкості машинобудівних підприємств: дис. докт. ек. наук : 08.00.04 / Кравченко Марина Олегівна. Київ, 2018. 490 с.
7. Чеботар С.І., Ларіна Я.С., Луцій О.П., Шевчик М.Г., Буряк Р.І., Боняр С.М., Рябчик А.В., Прус О.М., Рафальська В.А. Маркетинг. Київ : Наш час, 2007. 504 с.

**Шемігон Олександр Іванович**

*кандидат сільськогосподарських наук,*

*доцент кафедри менеджменту*

*Білоцерківського національного аграрного університету*

## **ДО НЕОБХІДНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА НАПОВНЕННЯ ЙОГО КОНКРЕТНИМ ЗМІСТОМ**

З кожним поколінням земля стає старшою, а людство все далі відходить від свого дитинства. Ці слова, взяті із книги Томаса Едварда Лоуренса (1888–1935 рр.) «Семь столпов мудрости»), на наш

погляд, яскраво свідчать, що антропогенні зміни клімату, ґрунту, водою, тваринного та рослинного світу, що спричиняються господарською діяльністю людини, мали, мають і будуть мати місце завжди і, нажаль, останні будуть більш відчутні і зі знаком «-».

Іноді ми читаємо чи чуємо, що хтось відзначає позитивний вплив людини на природу. Цей позитив полягає в заходах, що проводяться людьми для поліпшення екології навколишнього середовища.

На багатьох великих територіях Землі в різних країнах організовані заповідні території, заказники і парки – місця, де все зберігається в первозданному вигляді. У таких заповідних місцях люди сприяють збереженню рослинного і тваринного світу.

Завдяки їх створення багато видів тварин і рослин збереглися на Землі. Рідкісні і вже зникаючі види обов'язково заносяться в створену людиною Червону книгу, по якій забороняється промисел на них і збір.

Також люди створюють штучні водні канали і зрошувальні системи, які допомагають підтримувати і збільшувати родючість ґрунту.

У великих масштабах проводяться і заходи по висадці різноманітної рослинності [1].

Як зазначила на врученні лауреат Нобелівської премії миру 2021 року Марія Ресса «Руйнування вже сталося...» [2]. Екстраполюючи даний вираз на навколишнє середовище вже маємо те, що маємо і з водою, ґрунтом, кліматом, рослинним і тваринним світом. І наше сьогодні завдання, як би пафосно воно не звучало, не поліпшувати ситуацію з навколишнім середовищем, а максимально уповільнювати погіршення.

На самому початку відносини людини і природи були взаємними – людина самостійно (без застосування складних технічних засобів) одержувала для себе користь від природи (харчі, засоби праці, дах над головою тощо), а природа впливала на людину, причому людина була не захищеною від природи (наприклад, різних стихій, клімату і т. д.), досить сильно залежала від неї і сприймала останню такою, якою вона є.

У міру становлення суспільства, держави, зростання технічної оснащеності людини (складні знаряддя праці, машини) вплив природи на людину зменшився, а вплив людини на природу (антропогенний вплив) посилювався.

Починаючи з XVI–XIX ст., коли було зроблено велику кількість корисних для людини наукових відкриттів, винаходів, значно ускладнилися виробничі відносини, вплив людини на природу став агресивнішим, систематичним і повсюдним. Природа стала розглядатися людиною вже не як самостійна реальність, а як сировинне джерело для задоволення потреб людини.

У XX столітті, коли планомірний науково-технічний прогрес прискорився і переріс у науково-технічну революцію, антропогенний вплив наблизився до катастрофічного рівня.

Головна загроза теперішнього антропогенного впливу полягає в невідповідності безмежних потреб людства, навіть не людства, а окремих індивідів (хтось не обмежує себе одним будинком чи квартирою, хтось соромиться використовувати громадський транспорт, бо має кілька авто тощо) і майже безмежних науково-технічних можливостей впливу на природу (танкери, нафто- і газогони, у тому числі і по дну моря, нафтові і газові свердловини на шельфах цих морів тощо) і обмежених можливостей самої природи захищатися від такого нищівного до неї ставлення. Вона навіть сказати нічого не може у свій захист.

Ми чудово розуміємо, що є попит і є пропозиція. Але, на наш погляд, мають бути і механізми, які б вгамовували і не зовсім обґрунтовані потреби. Багато говорили про угамування надмірного попиту і про податки на розкіш. Нажаль, поки що, це залишається лише намірами.

З чого починати?

Оскільки мова йде про екологічний менеджмент, а менеджмент є, не що інше, як прийняття рішень, то варто, з нашої точки зору почати з:

1. Аналізу ситуації. Проте, більшість з цього пункту вже зроблено. На наш погляд, єдине, що зрозуміло, і то не зовсім, з охорони навколишнього середовища. Усі, або майже усі, і ми знаємо

настільки забруднений ґрунт, вода та повітря. Щодо останнього, то дійшло до того, що щоранку на державному радіо нам повідомляють де дихається вільно, а де не дуже.

2. Виявлення проблеми. На цьому кроці, на наш погляд, варто загострити увагу на серйозності і величині впливу на довкілля.

Фактично кожен вид діяльності має певний вплив на довкілля, буде це прання із застосуванням миючих засобів чи виплавка чавуну або сталі. Важливо виявити екологічні аспекти, які призводять до значних впливів, тобто визначити сфери, на які треба направити зусилля в першу чергу, або – екологічні пріоритети підприємства. Як правило, найбільша увага надається тим площинам, що мають найбільший вплив на довкілля.

3. Виявлення факторів впливу. Це, перш за все, стан природних ресурсів держави, рівень забруднення навколишнього природного середовища, екологічний збиток, екологічний податок тощо.

4. Розробка раціонального рішення (оцінка і вибір альтернативи). На цьому етапі оцінюється можливість запровадження альтернативного технологічного вкраплення в існуючу технологію виробництва, наприклад, електричної енергії (заміна вугілля природним газом), чи генерація тієї ж енергії, але з використанням інших джерел (вітрова, сонячна, атомна тощо).

5. Узгодження рішення з виконавцями. Тобто, узгоджуються питання хто робить, що робить, за чий рахунок, у які терміни тощо.

6. Затвердження рішення. Якщо усі питання зняті (перш за все організаційні і мотиваційні), приймається рішення про реалізацію обраного методу вирішення питання.

7. Наступний етап – це вбудовування в рішення механізму одержання інформації про хід виконання даного рішення: має здійснюватися функція контролю – встановлення орієнтирів і вимірів показників у відношенні до цих орієнтирів. Отримана в ході відстеження інформація необхідна для корегування дій. Відстеження і зворотний зв'язок займають у роботі менеджера багато часу. При цьому менеджеріві краще безпосередньо контролювати ситуацію: по-перше, завжди краще інформація з перших рук,

по-друге, це дозволяє показати підлеглим інтерес менеджера до виконаного рішення, що дуже важливо для лідерства

8. Щоб усе це спрацювало, необхідна відповідна екологічна політика, яка має стати основою для всіх видів екологічної діяльності держави і кожного підприємства, яка мала б впливати на їх сучасний стан та запланований розвиток. Вона зазвичай передбачає зобов'язання зі скорочення впливу на довкілля відповідно до вимог чинного законодавства й нормативних актів.

Даний набір функцій не є абсолютним, але, нам видається, що ми врахували майже всі аспекти. Головним, на наш погляд, тут має бути функціональний підхід до даного питання.

### **Література:**

1. Вплив людини на природу. Позитивне і негативний вплив: приклади. URL: <https://ukr.agromassidayu.com>.
2. Нобелевская премия мира вручена в Осло Дмитрию Муратову и Марии Рессе. URL: <https://www.dw.com/ru>.

## **НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Мединська Наталія Василівна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
виконуюча обов'язки завідувача кафедри земельного кадастру  
Національного університету біоресурсів  
і природокористування України*

### **АДМІНІСТРУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Україна приєдналася до численних міжнародних природоохоронних конвенцій, які передбачають корекцію національної економічної та екологічної політики в сторону обмеження еколого-деструктивного впливу на довкілля, відмови від використання у господарському обороті небезпечних та шкідливих матеріалів, застосування різноманітних технологій, які сприяють зменшенню викидів в атмосферне повітря парникових газів. Значною мірою отримання позитивного ефекту в цьому напрямі можна досягти через застосування фіскальних регуляторів, в першу чергу екологічного податку за викиди та скиди шкідливих речовин і розміщення відходів, а також штрафних санкцій за порушення природоохоронного законодавства.

Тривалий період ставки екологічного податку в Україні носили символічний характер і не закладали необхідних стимулів щодо прискореного оновлення природоохоронної інфраструктури та зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище. Також занижені ставки екологічного податку за викиди, скиди шкідливих та небезпечних речовин, а також за розміщення відходів не давали можливості формувати у достатніх обсягах фінансові фонди відтворення навколишнього природного середовища. Більше

того, перенаправлення екологічного податку із спеціальних фондів у загальні фонди бюджетів різного таксономічного рівня призвело до зниження результативності публічного фінансування природоохоронних заходів. Ситуація вимагала змін і у зв'язку з тим, що поглиблення процесів децентралізації призвело до перенесення комплексу природоохоронних завдань на рівень об'єднаних територіальних громад, що потребує формування екологічних фондів на регіональному та місцевому рівнях.

Пріоритетним напрямом модернізації державної екологічної політики має стати удосконалення адміністрування екологічного податку для того, щоб перетворити звалища та переповнені полігони промислових відходів та полів фільтрації переробно-харчових виробництв у дешеве джерело енергії шляхом виробництва біогазу; підвищити рівень заліснення територій та запобігти численним проявам руйнування ґрунтового покриву; сформувати природно-ресурсну основу розвитку зеленого туризму як важливого чинника розвитку несільськогосподарських видів діяльності та зайнятості у сільській місцевості; підвищити інвестиційну привабливість проєктів екологічної спрямованості та забезпечення залучення приватних вітчизняних та іноземних інвестицій у проєкти модернізації об'єктів природоохоронної інфраструктури; змінити поведінку органів місцевого самоврядування та суб'єктів бізнесу у частині охорони навколишнього середовища та розвитку індустрії поводження з відходами [1]. Тобто система адміністрування екологічного податку відіграє вирішальну роль у регулюванні процесів здійснення викидів та скидів шкідливих речовин, а також розміщення відходів, що визначають темпи та масштаби забруднення навколишнього природного середовища і відповідно формують територіальний базис розвитку природно-ресурсного підприємництва, зокрема розвитку зеленого туризму та інших видів рекреаційної діяльності.

Це й стало причиною того, що було прийнято рішення про підвищення ставок екологічного податку шляхом схвалення Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо забезпечення



збалансованості бюджетних надходжень» [2]. Виходячи з того, що даний законодавчий акт вступив у силу в Україні від початку 2022 року зросли деякі ставки екологічного податку. Зокрема, ставка податку за викиди забруднювальних речовин у водні об'єкти збільшилася на 30%, за викиди в атмосферне повітря – на 5%, розміщення відходів – на 10%. Крім того, втричі зросла ставка за викиди двоокису вуглецю [3].

Водночас механічне збільшення ставок екологічного податку за викиди та скиди шкідливих речовин, а також за розміщення відходів не забезпечить швидкої переорієнтації суб'єктів виробничо-господарської діяльності в напрямі екологізації ланцюгів доданої вартості, оскільки зростання ставок – це лише одна складова комплексу заходів, який має бути інституціоналізований в частині адміністрування податків за забруднення навколишнього природного середовища. Необхідною є ідентифікація реальної бази стягнення екологічного податку, виходячи з реальної економічної ситуації, зокрема наявності викидів та скидів шкідливих речовин на підприємствах хімічної, нафтохімічної та гірничо-металургійної промисловості, а також ідентифікація наявних звалищ промислових та побутових відходів. Наявність промислових та побутових відходів необхідно розглядати не лише з точки зору бази адміністрування екологічного податку, але і з точки зору ресурсної бази виробництва біологічного палива, зокрема біогазу.

Необхідно переглянути принципи міжбюджетного перерозподілу екологічного податку в сторону збільшення частки даного фіскального інструменту, яка буде акумулюватися у спеціальних фондах бюджетів місцевого самоврядування, що дасть можливість максимальною мірою наблизити цільову спрямованість використання екологічного податку до вирішення конкретних проблем охорони довкілля на територіях, підпорядкованих відповідним територіальним громадам.

Нова кліматична угода, яка була укладена у м. Глазго (Великобританія) у кінці 2021 року, ставить нові вимоги до країн світу щодо трансформації системи регуляторного впливу на забруднювачів довкілля, які вирішальною мірою впливають на

процеси глобального потепління. Загальновизнаними є також пропоновані заходи щодо мінімізації впливу окремих ланок національних господарств на навколишнє природне середовище, які потребують відповідного фінансового забезпечення та фіскального стимулювання, щоб суб'єкти підприємницької діяльності почали їх застосовувати.

Найбільш ускладненим застосування низьковуглецевих технологій є в Україні, де за 30 років співпраці зі світовою спільнотою в рамках виконання вимог міжнародних природоохоронних конвенцій не сформовано навіть критичного набору інститутів для формування процесів суттєвого зниження викидів парникових газів. Виправлення такої ситуації потребує формування принципово нової інституціональної архітектури регуляторного впливу на забруднювачів довкілля як через застосування прямих, так і непрямих інструментів бюджетного впливу. Формування такої архітектури має розпочинатися з перегляду принципів моментів адміністрування екологічного податку за викиди і скиди шкідливих речовин, а також за розміщення відходів. Перший крок в цьому напрямі вже зроблено через зростання ставок екологічного податку у зв'язку зі схваленням законопроекту щодо забезпеченості збалансованості бюджетних надходжень.

### **Література:**

1. Голян В. Экологическая политика в Украине: кому выгоден «закон джунглей». 2000. URL: <https://www.2000.ua/v-nomere/derzhava/resursy/ekologicheskaja-politika-v-ukraine-komu-vygoden-zakon-dzhunglei.htm>.

2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень» № 1914-IX від 30.11.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1914-20#Text>.

3. Скільки надходить коштів від сплати екологічних податків. Слово і діло. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/01/19/infografika/finansy/skilky-nadxodyt-koshtiv-splaty-ekolohichnyx-podatktiv>.

## **НАПРЯМ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Гарбар Віктор Анатолійович**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин  
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ;*

**Павлюк Тетяна Іванівна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин  
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*

### **ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ В УКРАЇНІ**

Згідно із Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», державні соціальні гарантії – встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму [5].

Основні державні соціальні гарантії в Україні:

1. Мінімальний розмір заробітної плати – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може встановлюватися оплата за виконану працівником місячну норму робіт.

2. Мінімальний розмір пенсії за віком – встановлюється в розмірі 40% мінімальної заробітної плати, визначеної законом про державний бюджет України на відповідний рік, але не менше прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, визначеного законом.

3. Неоподаткований мінімум громадян – грошова сума розміром у 17 грн, встановлена пунктом 5 підрозділу 1 розділу XX Податкового кодексу України.

4. Державна соціальна допомога та інші соціальні виплати – надається особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам – це щомісячна державна допомога, що надається у грошовій формі особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам. Умови призначення та розмір державної соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам [4].

Фінансове забезпечення соціальних гарантій загалом досягається за посередництва багатьох ланок фінансової системи: бюджетів різних видів та фондів соціального страхування, які є елементами системи державних фінансів; грошових фондів суб'єктів господарювання; фондів особистого і майнового страхування; фінансів домогосподарств. Для їх належного фінансування створюються відповідні фонди фінансових ресурсів держави, суб'єктів господарювання та населення. Водночас, за допомогою різноманітних фінансових інструментів забезпечується регулювання доходів фізичних та юридичних осіб.

Держава є головним фінансовим джерелом забезпечення всіх соціальних гарантій населення, що гарантують кожному члену суспільства мінімальний рівень благ за рахунок соціальних внесків та податків. Саме через перерозподіл ресурсів між потребами населення формується система соціальної захищеності кожного громадянина.

За рахунок фінансових ресурсів зведеного бюджету держави і позабюджетних соціальних фондів забезпечується більше, ніж половина сукупних доходів населення, а бюджетні кошти – основне джерело фінансування соціальної сфери. Значними дисбалансами, характерними для вітчизняної моделі державного фінансового забезпечення соціальних гарантій, є: збереження надмірної міжгалузевої, міжтериторіальної й міжпосадової диференціації оплати праці, в тому числі у бюджетній сфері; неефективність системи соціальних трансфертів; невідповідність критеріям соціальної безпеки обсягів видатків держави на забезпечення

діяльності соціальної сфери; невідповідність між динамікою обсягів фінансування і результатами діяльності установ соціальної сфери; нераціональна структура видатків бюджетних установ; відсутність фінансових стимулів для підвищення результативності та якості роботи закладів соціальної сфери.

Для забезпечення приросту фінансових ресурсів, які спрямовуються на фінансування соціальних гарантій, визнано за доцільне вжиття таких заходів: забезпечення детінізації економіки шляхом удосконалення оподаткування доходів і майна; впровадження цільових надбавок до ставок акцизного збору на окремі товари, розширення переліку підакцизних товарів за рахунок компонентів алкогольних напоїв; вдосконалення спрощеної системи оподаткування шляхом впровадження щорічного коригування розмірів єдиного та фіксованого податків відповідно до динаміки споживчих цін; повернення до прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб шляхом використання трьох-чотирьох ставок податку з незначною амплітудою коливань (у межах 5%), що відповідатиме засадам соціальної справедливості; перенесення фіскального навантаження зі сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування від працедавців на працюючих осіб, оскільки існуючий диспаритет між ними у формуванні фінансової бази пенсійного страхування не відповідає сучасній практиці провідних країн ЄС; впровадження цільових «культурних» податків (на послуги копіювання і на обороти з продажу чистих носіїв інформації) та застосування парафіскальних методів фінансування суспільних послуг у сфері культури.

З метою вдосконалення фінансування соціальних гарантій доцільно вжити таких заходів: реформування системи соціальної допомоги через посилення адресності соціального захисту, ширше використання форм соціальної підтримки, спрямованих на стимулювання «економічної самостійності» особи; реформування системи соціальних пільг шляхом ліквідації фінансово не забезпечених категоріальних пільг, перехід від категоріальних до адресних пільг, розширення практики надання пільг у грошовій формі щодо окремих видів суспільних послуг; застосування

непрямих методів фінансування соціальної сфери, зокрема пільгового освітнього кредитування, фінансування здобуття освіти з використанням грантів та спільного державно-приватного фінансування культурних проєктів; запровадження «глобального» бюджетування вищих навчальних закладів; запровадження обов'язкового медичного страхування, що сприятиме посиленню зв'язку між обсягами фінансування охорони здоров'я і результатами діяльності галузі.

### Література:

1. Богуш Л.Г. Забезпечення кадрами економіки України: актуальні підходи до удосконалення фінансування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 23. С. 16–22.
2. Вергун А.М., Побережець В.С. Фінансове забезпечення соціальних гарантій населення в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2020. № 5. С. 118–123.
3. Лопушняк Г.С. Державні соціальні стандарти, гарантії та нормативи: сутнісно-проблемні аспекти. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2014. № 2. С. 491–499.
4. Основні державні соціальні гарантії. Профспілка працівників освіти і науки. URL: <https://goo-gl.su/76D8L>.
5. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 27.12.2007 р. № 107-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show2017-14#Text>
6. Соціальні гарантії населення: державне фінансове забезпечення. Державне регулювання. URL: [https://ru.osvita.ua/vnz/reports/gov\\_reg/18268](https://ru.osvita.ua/vnz/reports/gov_reg/18268).

**Даніч Віталій Миколайович**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри економічної кібернетики  
та прикладної економіки*

*Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;*

**Луценко Ростислав Русланович**

*аспірант*

*Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

## **ВІРТУАЛЬНІ АКТИВИ У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ**

Цифровізація – це один із головних факторів зростання світової економіки. Це перехід біологічних та фізичних систем у кібер-біологічні та кіберфізичні (об'єднання фізичних та обчислювальних компонентів). Перехід діяльності з реального світу у світ віртуальний [1].

Одним із глобальних економічних трендів у майбутньому буде переформатування ринку праці, яке призведе до нагальної потреби перегляду економічних моделей поведінки усіх споживачів цифрових технологій, включаючи державу, бізнес, окремих громадян.

Поведінкова економіка віртуальних активів напряду пов'язана з наявністю цифрових компетентностей. Молодь має переваги і добрі перспективи на всіх ланках, пов'язаних із діджиталізацією. Однак для того, щоб мати великий вибір можливостей, важливо навчатися, максимально отримувати практичний досвід, долучатися до освітніх проєктів тощо.

Цифрова компетентність – це впевнене, критичне і відповідальне використання та взаємодія з цифровими технологіями для навчання, професійної діяльності (роботи) та участі у житті суспільства [2]. Включає цифрову та інформаційну грамотність, комунікацію та співпрацю, створення цифрового контенту (зокрема програмування), кібербезпеку та вирішення проблем.

Зміна поколінь, зміна світоглядних особливості сучасної молоді, використання можливостей мережі Internet, соціальних мереж,

різних видів он-лайн спілкування впливає на економічну поведінку стейкхолдерів віртуальних активів.

Згідно з теорією поколінь, яку розробили Ніл Хау (Neil Howe) та Вільям Штраус (William Strauss), кожні 20–25 років відбувається зміна поколінь. А представник Harvard Medical School (США) Девід Робертс (David Roberts) зазначає, що люди одного віку мають подібний досвід, об'єднані загальними цінностями, ідеями, позиціями, стилем життя [3]. В залежності від років народження виділяють покоління «ветеранів» (1925–1946), «бумерів» (1946–1960), «покоління Х» (1960–1980). А сучасне молоде покоління – це «міленіали» або «покоління Y» (1980–1995) і «центеніали» або «покоління Z» (1995–2010), їх також називають «цифрове покоління». Наступне покоління – «альфа» (2010+).

«Бєбі-бумери». Більшість бєбі-бумерів сьогодні це пенсіонери. «Бумери» – “сильні”, вміють заощаджувати та заробляти й впевнені, що всі навколо мають це робити. Аналогами сучасних соцмереж для них був ринок та громадський транспорт. Вони вміють накопичувати та економити. Наприклад, наші бабусі і дідусі – представники покоління «бєбі-бумерів».

З віртуальними активами бєбі-бумери майже не пов'язані, переважна більшість не має навичок роботи з комп'ютером, програмним забезпеченням, з пересторогою відносяться до всього нового, не вірять у можливості блокчейн технологій, не вірять у безпеку цифрових технологій.

Покоління Х. Х – значить невідомість. «Невідомим» називають покоління, народжене за часів перебудови. Наприклад, наші батьки – представники покоління Х. Цікавим є те, що Ілон Маск (генеральний директор SpaceX), Джеф Безос (засновник Amazon), Ларрі Пейдж (розробник і співзасновник пошукової системи Google) – є представниками покоління Х. Вони знають, щоб досягти успіху необхідна тільки сумлінна праця. Основними рисами даного покоління є: налаштованість на себе, самостійність, наполегливість. Вони піклуються про сьогоднішнє, їм важливі матеріальні блага і комфорт.



Ті, хто заснував віртуальні активи – це покоління X. Вони мають освіту, мають навички роботи з інформаційно-комп'ютерними технологіями. Вони вже більш відкриті до нового, здатні навчатися, сприймати нове, ризикувати. До віртуальних активів «відкриті». Вони мають гроші, які можуть вкладати у криптоактиви, зокрема їх цікавить інвестування. Вони можуть дозволити собі купити обладнання для майнінгу. Деякі розглядають сферу віртуальних активів як бізнес, як майнінг, як трейдинг. Професійні трейдери – це X покоління, розробка токенів – це також їх заслуга.

Покоління Y. Y – сьогоднішня молодь. З'явився інтернет і вся інформація одночасно стала доступною. Через стрімкий розвиток технологій, цінності покоління Y кардинально змінилися. Вони освічені, але їм не обов'язково володіти енциклопедичними знаннями, достатньо знати де «загуглити». На передній план виходить не запам'ятовування, а необхідність відрізнити правду від фейку у величезному потоці інформації. У смартфонах вони не тільки безцільно проводять час, а навчаються і працюють. Своє житло часто не сприймається як показник надійності.

Покоління Z. Z – «зумери». Поки інші покоління обговорюють «технології майбутнього», для цього покоління «майбутнє» вже настало. Вони не читають друкованих газет, не уявляють життя без інтернету і народилися вже зі сторінками у соцмережах. Вони не заблукають, тому що є навігатор, вони не будуть нерозумними, бо запитають у Siri чи Google. Особливості Z остаточно не виявлені – представники покоління в основному неповнолітні, а частина характерних рис змінюється з віком та впливом світових глобальних подій. Вони впевнено почувають себе в інформаційному потоці й вміють використовувати знання. Основні риси покоління Z: відповідальність, здатність обробляти багато інформації, вміння виділити важливе, усвідомлення своїх бажань [3].

Міленіали (покоління Z+Y). Головна відмінність цих поколінь полягає в тому, що вони є представниками покоління інформаційних технологій. Вони вирости разом зі стрімким розвитком комп'ютерних технологій, поширенням інтернету та появою гаджетів. За способом сприйняття світу, комунікації,

*розваг це покоління значно відрізняється від своїх попередників. Їх поведінка кардинально відрізняється від більш прагматичної поведінки попередніх поколінь. Науковці зазначають, що міленіали вирости під пильної опікою батьків, активно користуються інтернетом та гаджетами, а центеніали – це перше покоління, яке народилося в епоху інтернету і проводять зі смартфонами і планшетами більше восьми годин на день [3].*

Сучасна молодь активно шукає нові відчуття, новий досвід, нові враження. Вони багато спілкуються в соціальних мережах, діляться емоціями, новинами. Для них велике значення мають рейтинги і «лайки». Кожен міленіал вважає себе особливим. Основні риси «міленіалів»: саморозвиток, прагнення бути не таким як усі, любов до свободи, небажання сліпо підкорятися, висока самооцінка та ідеалізм. Для них важливо отримувати задоволення від роботи та зарплату, бажано миттєво. Вони проходять десятки освітніх курсів різних напрямків. Їм цікаво знати все про все. Багато фотографують і фотографуються, їм подобається подорожувати. Міленіали є більш впевненими у собі та своїх силах, вони є більш мобільними, їм легше адаптуватися до змін. Міленіалам простіше змінити набуті навички, роботу чи напрям діяльності, тоді як більш старшим поколінням це набагато складніше.

Найбільшою цінністю для «міленіалів» є контроль над власним життям, часом і роботою. Вони вважають за краще працювати в команді, є гарними комунікаторами, випромінюють упевненість в собі та природно поєднують оптимізм з реалізмом. Міленіали віддають перевагу віддаленій роботі та гнучкому графіку, фрилансу та віртуальним офісам.

Міленіали розуміють базові функції та особливості використання різних пристроїв, програмного забезпечення та цифрових мереж, володіють необхідними знаннями, вміннями та навичками, пов'язаними із цифровою компетентністю.

Міленіали вважають, що за віртуальними активами майбутнє, а «бумажні гроші», – це вже історія. Вони цікавляться цифровою економікою, здійснюють моніторинг віртуальних активів. Вони не мають багато коштів, але хочуть розбагатіти. Вони «набивають

шишки», інвестують, втрачають, готові ризикувати. Переважно не займаються майнінгом, оскільки не мають коштів для закупівлі обладнання. Міленіали – готові до ризиків, активно інвестують у криптовалюту та різні стартапи. Вони планують і надалі рухатися у цьому напрямку.

Покоління «Альфа». Очікується, що до 2025 року вони стануть найбагатшим, найосвіченішим і технологічно найграмотнішим поколінням в історії. Ймовірно, багато чого в їхньому житті замінить штучний інтелект.

Отже, враховуючи теорію поколінь, можна сміливо стверджувати, що покоління X, Y і Z мають абсолютно різні погляди і можливості щодо ознайомленості і роботи з віртуальними активами, криптоактивами зокрема.

Таким чином, поява віртуальних активів стала логічним явищем у контексті цифровізації, чому сприяє децентралізація, впровадження блокчейн-технологій, прозорість всіх операцій. Поява бірж, обмінників, онлайн можливість відстежування курсу криптовалют, – сприяють поширенню популяризації криптовалют серед пересічних громадян. Для дослідження поведінкової економіки віртуальних активів слід враховувати можливості цифрових компетентностей різних поколінь.

### **Література:**

1. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html> (дата звернення: 30.01.2022).

2. Нова парадигма освіти у глобальному світі. URL: <http://dlse.multycourse.com.ua/ua/page/15/53> (дата звернення: 30.01.2022).

3. Бумери, міленіали, покоління Z. Теорія. URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2020/02/9/239843/> (дата звернення: 30.01.2022).

**Соколова Алла Олександрівна**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доктор Інституту економічних наук  
Старопольської Школи Вища (Польща);*

**Мацюк Софія**  
*студентка  
Старопольської Школи Вища (Польща)*

## **ОПЛАТА ПРАЦІ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ**

В сучасних умовах розвитку конкурентної економіки мотивовані і висококваліфіковані працівники є важливим стратегічним активом будь-якого підприємства. Оплата праці є важливішим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробленої продукції, поліпшення її якості та асортименту. Збільшення ефективності суспільної продуктивності обумовлено, насамперед, збільшенням виробництва та поліпшенням якості роботи. Від ставлення персоналу до своїх обов'язків залежить чи досягне підприємство поставлених цілей, чи здобуде прихильність клієнтів, чи зможе реалізувати конкурентоспроможний продукт та отримає високі кінцеві результати господарювання.

Значну роль в організації ефективного виробничого процесу відіграє прийнятна й ефективна система оплати праці, котра сприяє досягненню необхідного рівня продуктивності та забезпечує справедливий і надійний рівень заробітку. Задля мотиваційної дії, система оплати праці має бути сформована таким чином, щоб відповідати всім умовам, притаманним для підприємства, в межах якого вона впроваджується, а контроль за дією системи має здійснюватися таким чином, щоб вона виконувала свої функції.

Згідно із Кодексом законів про працю в Україні, Законом України «Про оплату праці», який прийнятий у 1995 р. (зі змінами і доповненнями), держава здійснює регулювання зарплати працівників підприємств усіх форм власності і господарювання шляхом установлення розміру мінімальної заробітної плати, інших держав-

них норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, що фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств, а також через оподаткування доходів працівників [1].

Державне регулювання оплати праці полягає передусім у визначенні і перегляді розміру мінімальної заробітної плати й умов, які впливають на її величину. Розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням:

- вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни;
- загального рівня середньої заробітної плати;
- продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу. У сучасних умовах в Україні мінімум заробітної плати розглядається як інструмент у боротьбі з бідністю через надання всім працівникам на умовах найму на підприємствах усіх форм господарювання гарантованого захисту від не виправдано низьких ставок заробітної плати. У Законі України «Про державний бюджет на 2022 рік» із 1 січня 2022 р. встановлений мінімальний розмір зарплати 6500 грн (такий же рівень був із 1 грудня 2021 року). Із 1 жовтня 2022 року цей показник зросте до 6700 грн [2].

Нині вкрай необхідно переглянути механізм організації оплати праці на підприємствах, адаптувати її регулювання до умов розвинутих європейських країн. Адже тарифна система, сітки, ставки, система доплат і надбавок сформовані ще у перехідну до ринкової економіку і суттєво не переглядалися. За оцінками д.е.н., професора Грішної О.А. в стабільних розвинених економічних системах основна заробітна плата складає 85–90% в структурі заробітної плати [3]. В Україні в сучасних умовах з різних причин питома вага тарифних ставок у заробітній платі в середньому складає 55–60%, що є одним з виявів кризи в організації праці [4]. За даними Державної служби статистики України, середньомісячна заробітна плата в Україні у 2020 р. порівняно з 2019 р. виросла на 1094 грн, а порівняно з 2010 р. в 5,2 р. склавши 11591 грн (табл. 1).

Таблиця 1

**Середньомісячна заробітна плата штатних працівників  
за видами економічної діяльності в Україні у 2010–2020 рр.,  
з розрахунку на 1 працівника, грн\***

Вид діяльності	2010 р.	2015 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2010 р., +,-
<b>Усього</b>	<b>2250</b>	<b>4195</b>	<b>10497</b>	<b>11591</b>	<b>9341</b>
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	1467	3309	8856	9757	8290
Промисловість	2578	4789	11788	12759	10181
Будівництво	1777	3551	9356	9832	8055
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1898	4692	10795	11286	9388
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2648	4653	11704	11951	9303
Тимчасове розміщування й організація харчування	1424	2786	6730	6026	4602
Інформація та телекомунікації	3185	7111	17543	19888	16703
Фінансова та страхова діяльність	4695	8603	19132	20379	15684
Операції з нерухомим майном	1864	3659	8626	8981	7117
Професійна, наукова та технічна діяльність	2914	6736	14550	16613	16699
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1826	3114	8700	9878	8052
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2735	4381	14785	16443	13708
Освіта	1884	3132	8135	9271	7387
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1616	2829	7020	8848	7232
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2129	4134	8659	9624	7495
Надання інших видів послуг	1742	3634	9096	11998	10256

*Джерело: розраховано за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/>*

\* Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, а також без частини тимчасово окупованих територій у Луганській та Донецькій областях.

Досвід розвинутих нині, а раніше постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи, зокрема Польщі, Словаччини, Угорщини, Чехії, Хорватії та інших, свідчить про те, що реальні зрушення в економіці цих країн розпочалися лише тоді, коли середня заробітна плата підвищилася до рівня, еквівалентного 300 долларам США і вище в розрахунку на місяць [5]. З огляду на це, провідною складовою подальшого реформування системи оплати праці в Україні має стати зростання реальної заробітної плати як складової реформування всього механізму господарювання.



**Рис. 1. Шляхи та напрями удосконалення та регулювання системи оплати праці в Україні**

*Джерело: власне опрацювання*

Отже, нині розмір заробітної плати і рівня доходів має тенденцію до зростання і свідчить про покращення добробуту населення. Водночас структура, співвідношення темпів росту номінальної і реальної заробітної плати свідчить про кризу її організації на підприємствах. Нині доцільно терміново вирішити вище вказані проблеми та забезпечити реалізацію низки запропонованих заходів (рис. 1).

Крім того, задля удосконалення системи оплати праці доцільним вбачається: подальший розвиток безготівкових форм розрахунків комерційних банків з фізичними особами; динамічне зростання рівня реальних доходів населення, збалансованих з іншими макропоказниками (рівнем цін, інфляції тощо); реалізація комплексу правових, організаційно-економічних заходів, спрямованих на легалізацію тіньових доходів; реформування системи соціальних виплат для уразливих та малозабезпечених прошарків населення, особливо сімей з дітьми тощо.

Розвиток економіки України в умовах євроінтеграційної перспективи потребує адекватних змін у системі розподілу створюваного сукупного продукту, контролю, реєстрації, оподаткування значної частини грошових прибутків населення і всебічно обґрунтованої політики в сфері оплати праці та оподаткування. Тому одним з факторів стратегічного розвитку національної економіки є орієнтація виробництва на євроінтеграційний шлях розвитку на основі конкурентних відносин, активізації цільових зусиль працівників, розвитку їхньої творчої ініціативи і заповзятливості, вишукування і залучення у виробництво внутрішніх резервів.

### **Література:**

1. Закон України «Про оплату праці» № 108/95-ВР, поточна редакція від 21.07.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 18.01.2022).

2. Мінімальна заробітна плата в Україні у 2022 р., URL: <https://finbalance.com.ua/news/minimalna-zarplata-iz-1-sichnya-2022-roku-650-hrn> (дата звернення: 20.01.2022).

3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підруч., Київ : Знання, 2006, с. 404.



4. Структура фонду оплати праці штатних працівників за видами економічної діяльності у 2020 р. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.01.2022 р.).

5. Скрипник Н.Є., Білоусова Д.В. Форми та системи оплати праці: вітчизняні проблеми та закордонний досвід. *Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки* : тези IV Міжнар. науково-практ. конференції (24–25 лист. 2016 р.), Житомир : ЖДТУ, 2016. С. 198–199.

## **НАПРЯМ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

**Подик Софія Олексіїва**

*аспірантка економічного факультету  
Національного університету біоресурсів  
і природокористування України*

### **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

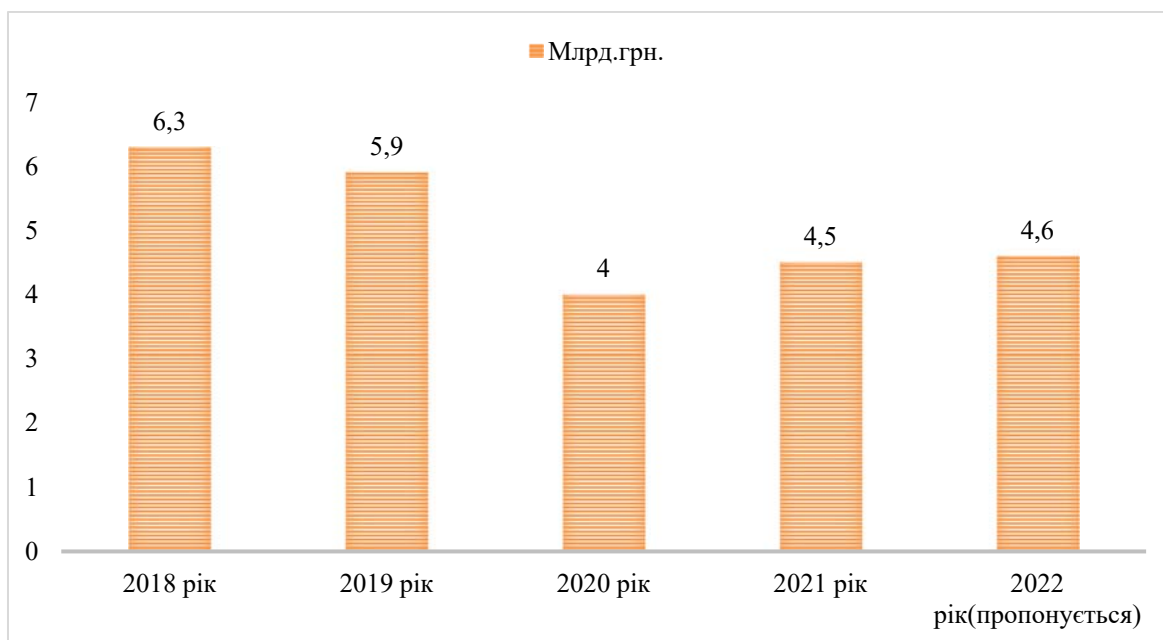
Сільське господарство є пріоритетною стратегічно важливою галуззю економіки держави, насамперед, це пов'язано з тим, що нашим основним багатством є земля і хоча на сьогодні ми здебільшого є сировинною базою для країн з розвинутою ринковою економікою, розвиток аграрного сектору дозволяє вирішувати не лише питання продовольчої безпеки країни, а й наповнення бюджету.

Основною особливістю аграрного сектору є висока залежність від природних умов, тривалим циклом виробництва, сезонною прибутковістю, не прогнозованими змінами на ринку збуту, проблемами з логістикою, високою капіталомісткістю та низькою фондоддачею, постійною потребою у додатковому залученні капіталу.

Саме тому проблема залучення додаткових фінансових ресурсів є найбільш актуальною для ефективного функціонування господарства. Для залучення додаткових коштів підприємства малого та середнього бізнесу найчастіше звертаються до державних програм підтримки аграріїв або відповідних фінансових установ.

Розглянемо динаміку виділення держпідтримки з 2018 по 2022 рік для розвитку аграрного сектору (рис. 1).

Проаналізувавши дані, ми бачимо, що фінансування в порівнянні з 2018 роком знизилось на 1,7 млрд. грн., і спостерігається лише незначне збільшення на 0,1 млрд. в порівнянні з 2021 роком.



**Рис. 1. Динамік виділення держпідтримки з 2018 по 2022 рік для розвитку аграрного секторі**

*Джерело: побудовано на основі джерела [1]*

Згідно даних Мінагрополітики державна підтримка АПК за 2021 рік виплачена аграріям в розмірі 1 млрд 551 млн. грн. із передбачених в бюджеті 4,5 млрд грн., що говорить про недостатнє забезпечення потреб в додаткових коштах аграрного сектору[1].

Отож одним із основних джерел залучення додаткових фінансових ресурсів для підприємців малого та середнього бізнесу залишаються банківські кредити. Враховуючи високу ризиковість, погодження кредитної лінії комерційними банками здійснюється здебільшого підприємцям, які працюють не один рік та мають позитивну кредитною історією, тим самим гальмуючи розвиток недавностворених або підприємців, які займаються вирощуванням однієї-двох сільськогосподарських культур.

Згідно з даними Національного Банку України станом на грудень 2021 року в Україні налічується 74 банки з яких 71 комерційний банк, в тому чисті 33 включають іноземний капітал.

Постійна нестача додаткових фінансових ресурсів у аграрному секторі формує постійно зростаючий попит у кредитних продуктах, що сприяє появі нових видів фінансування аграрного сектору

направлених на мінімізацію ризиків та створення оптимальних умов для співпраці.

Основними програмами кредитування підприємств малого та середнього бізнесу аграрного сектору є:

- кредитування для поповнення обігових коштів (придбання добрив, ремонту техніки, на заробітну плату працівникам);
- кредити на купівлю сільськогосподарської техніки;
- кредити під інвестиційні проекти (для будівництва основних фондів, таких, як елеватори, складські приміщення тощо та на закупівлю обладнання для них).

Процентні ставки банків по цих програмах в основному залежать від умов конкретної угоди: фінансового стану позичальника, суми та виду кредиту, його терміну та валюти, в якій видається кредит).

У зв'язку зі збільшенням питомої ваги аграрного сектору в загальному кредитному портфелі банків 30–50% відповідно збільшується кількість програм для кредитування.

Наприклад, «Райффайзен Банк Аваль» пропонує п'ять видів кредитування аграріїв з кредитним лімітом від 50 тис. грн до 37 млн. грн. із ставкою 13,1–14,5%, від 12 до 60 місяців, проте його орієнтація переважно на середній бізнес з обсягами обробки від 100 до 50 000 та більше га землі, а також тих, хто займається тваринництвом [3].

«ПУБМ» пропонує шість програми кредитування агробізнесу, від «генеральної кредитної лінії аграріям» до «нова с/г техніка» (кредитний ліміт до 50 млн. грн. на термін до 5 років із пільговою ставкою на короткострокове кредитування чи від 15% в залежності від терміну та суми. ПУМБ – також є учасником державної програми підтримки мікро-, малого та середнього бізнесу «Доступні кредити 5–7–9%», що передбачає фінансову допомогу шляхом здешевлення кредитів, через державну компенсацію процентної ставки до рівня 0%, 3%, 5%, 7% та 9% річних за кредитами в національній валюті.) [4].

«Урксіббанк» пропонує 3 види кредитування аграріям до 25 млн. грн під 9,9% до 12 місяців, тобто лише короткострокове кредитування [5].

«Ощадбанк» пропонує 5 видів кредитування аграріїв під 10–12,25% річних до 5 років [6].

«Приватбанк» надає кредити на весь спектр аграрної діяльності, в тому числі на придбання техніки та матеріалів для проведення посівної (кредитний ліміт від 500 тис. грн. до 20 млн. грн. із ставкою 19% річних) [7].

Отже, сьогодні постійна потреба аграрного сектору в залученні додаткових фінансових ресурсів формує попит на кредитні продукти.

Не зважаючи на наявність на ринку аграрного кредитування значної кількості міжнародних фінансових організацій, кредитних спілок, державних програм підтримки, основними кредиторами залишаються банківські установи, які хоча і пропонують широкий спектр послуг, як і раніше, висувають жорсткі умови для погодження позик – чиста кредитна історія, офіційна фінансова звітність, успішне функціонування підприємства на протязі тривалого періоду.

Асортимент кредитних продуктів розширюється і поряд з стандартними кредитними лініями широкого розповсюдження набувають векселі та партнерські програми. Слід уточнити, що пропозиції банків в основному схожі між собою за об'єктами кредитування, терміном та процентними ставками, графіком погашення. Проте поряд з широким асортиментом пропозицій залишається факт недостатньої обізнаності підприємців у специфіці кредитування, що ускладнює вибір банку та кредитного продукту, використання якого підвищило б ефективність аграрного виробництва.

Тому, дослідження даного напрямку фінансового забезпечення є перспективним та актуальним на сьогоднішній день.

### **Література:**

1. Офіційний сайт Agropolit.com URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/933-derjpidtrimka-apk-na-2022-rik>.
2. Офіційний портал Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 31.01.2022).
3. Офіційний сайт АТ «Райффайзен Банк Аваль». URL: <https://www.aval.ua>.

4. Офіційний сайт АТ «Перший Український Міжнародний Банк» URL: <https://www.pumb.ua>.

5. Офіційний сайт АТ «Укрсиббанк» URL: <https://my.ukrsibbank.com>.

6. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL: <https://www.oschadbank.ua>.

7. Офіційний сайт АТ КБ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua>.

### **Яструбецька Леся Сергіївна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

## **ОЗНАКИ ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Однією із вагомих загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємництва в Україні є зумисні протиправні дії працівників, що безпосередньо пов'язані з їх службовими обов'язками. З метою отримання власної вигоди та задоволення особистих фінансових інтересів недобросовісні співробітники вчиняють фінансові злочини, завдаючи майнових та репутаційних збитків діловій одиниці.

Проблематику фінансової безпеки як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів господарювання досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема О. Барановський, І. Бланк, З. Варналій, О. Власюк, О. Гривківська, А. Єпіфанов, М. Єрмошенко, О. Колодізєв, М. Крупка, О. Марченко, О. Підхомний, Б. Пшик, І. Ревак та інші. Однак на сьогодні ще не достатньо вивченими залишаються питання впливу персоналу на фінансову безпеку суб'єктів підприємництва та методи протидії фінансовому шахрайству в Україні.

Водночас, зловживання працівників, здатні спричинити фінансову кризу навіть для фінансово стійких та успішних підприємств. Так, акціонери американської енергетичної компанії «Enron», яка за версією ділового видання «Fortune» впродовж

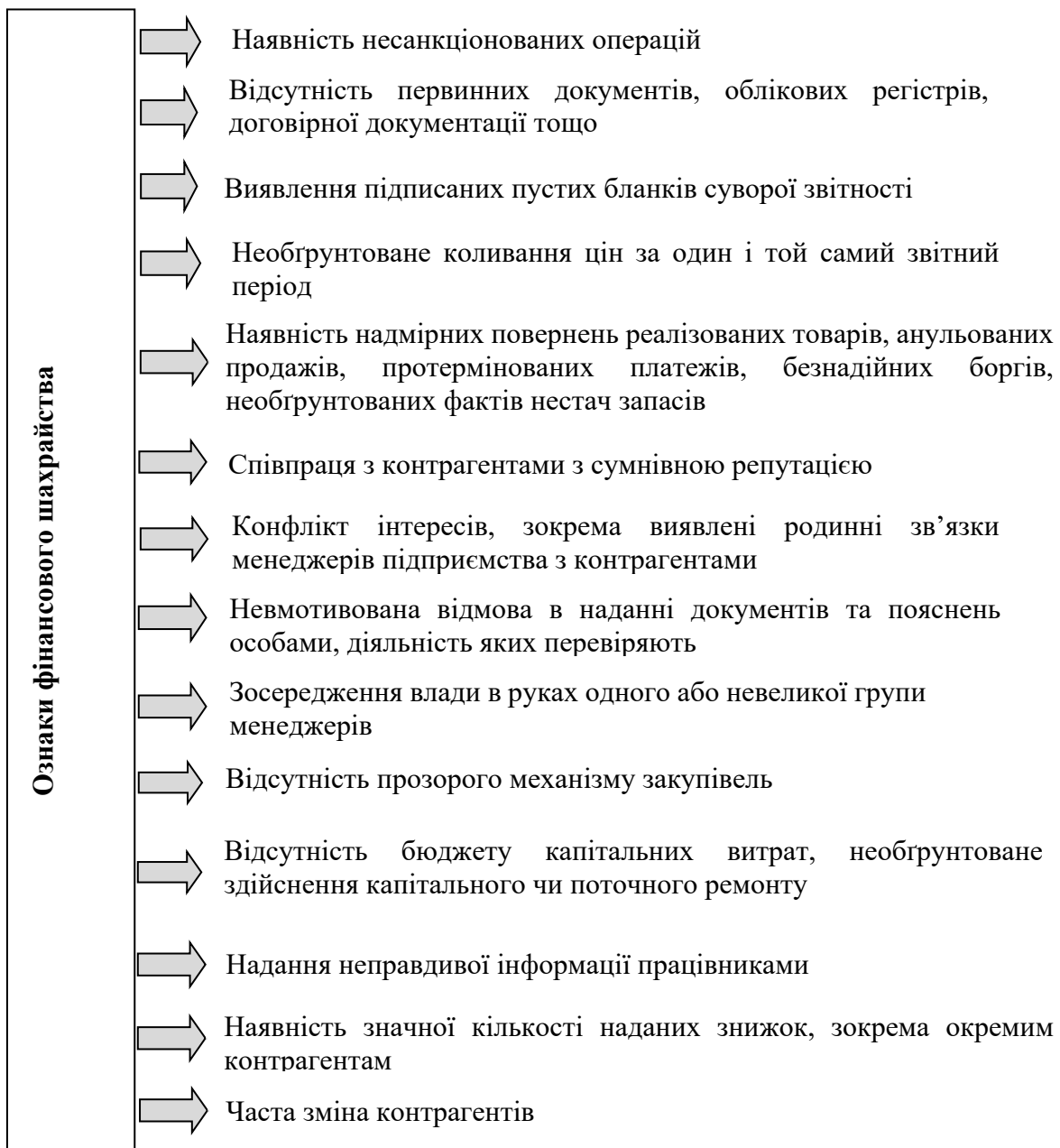
багатьох років посідала місце «Найбільш інноваційна компанія Америки» втратили 74 млрд дол. у зв'язку із приховуванням керівництвом фінансових втрат, отриманих в результаті торгових та інших операцій. Причиною цього був, передусім, конфлікт інтересів топ-менеджерів, що отримували винагороду за показаний бухгалтерський прибуток та інтересів корпорації в цілому, а також відсутність ефективної системи зовнішнього та внутрішнього контролю в зв'язку з повною довірою інвесторів [1].

Генеральний директор міжнародного концерну в сфері електроніки, інформаційних технологій, медицини та охоронного обладнання «Tyco International Ltd» та CFO здійснювали відмивання коштів через несанкціоновані кредити та шахрайський продаж акцій. Втрати компанії становили 150 млн дол. [1].

Інвестиційна компанія «Madoff Investment Securities LLC» залучила обманним шляхом 64,8 млрд дол. від інвесторів та сплачувала їм відсотки не за рахунок отриманого прибутку, а з їх же власних коштів або коштів інших інвесторів. Ця фінансова шахрайська схема відома як «Піраміда Понці», яка отримала таку назву після масових фінансових шахрайств, вчинених засновником фінансових пірамід у США і Канаді Чарльзом Понці. Сутність її в тому, що виплати надзвичайно високих і нереальних прибутків інвесторам надходили із вкладів нових інвесторів [1].

При здійсненні фінансового шахрайства зловмисники використовують множинність інструментів легального та протиправного характеру. На сьогодні класичні форми фінансових злочинів набувають гібридних форм, в зв'язку з чим пропонуємо тлумачити фінансове шахрайство як гібридний фінансовий конфлікт між власниками підприємства та його найманими працівниками, пов'язаний із отриманням власної вигоди та задоволенням особистих фінансових інтересів останніх всупереч інтересів компанії внаслідок зловживання наданою їм довірою.

Негативні наслідки фінансового шахрайства зумовлюють гостру необхідність встановлення ознак, за якими їх можна виявити на підприємствах. На нашу думку, основними з них є такі (див. рис. 1).



**Рис. 1. Систематизація ознак фінансового шахрайства в діяльності суб'єктів підприємництва**

*Джерело: розроблено автором*

Крім постійного моніторингу ознак фінансового шахрайства на підприємствах необхідно здійснювати низку превентивних заходів щодо протидії зловживанням персоналу. Важливого значення за цих умов набуває організація роботи кадрової служби суб'єкта підприємництва, яка покликана здійснювати ретельний відбір працівників при прийнятті на роботу, не допускати до виконання



посадових обов'язків осіб із низьким рівнем фінансової компетентності та сумнівною діловою репутацією.

### **Література:**

1. П'ять найбільш відомих випадків корпоративного шахрайства: аналітичний огляд ТОВ «ФА Сервіс». URL: <https://cfo.ua/5vidomykhvipadkiv/ukr> (дата звернення: 17.01.2022).

2. Фінансова безпека суб'єктів господарювання : Підручник / М.І. Крупка, Л.С. Яструбецька. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 320 с.

## **НАПРЯМ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Ващук Ольга Володимирівна**

*кандидат економічних наук,  
виконуюча обов'язки доцента кафедри менеджменту  
ПВНЗ «Нікопольського економічного університету»;*

**Жук Олена Андріївна**

*магістрант  
ПВНЗ «Нікопольського економічного університету»*

### **ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ПІДПРИЄМСТВА: СТАН, ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ**

Для підвищення ефективності управління сучасною господарською діяльністю національних підприємств будь-якої форми власності менеджери вдаються до використання різноманітних удосконалюючих заходів та способів, розуміючи, що будь-який операційний процес розпочинається з його матеріально-ресурсного та трудового забезпечення у достатній та доцільно-обґрунтованій кількості, якості та у необхідний час. Зазначене відноситься і до сільськогосподарських виробничих підприємств, бо Україну розглядають як потужного постачальника сільськогосподарської продукції не лише для потреб власного населення, а і вагомого гравця світового рівня.

Отже, для здійснення операційної діяльності агропідприємства мають сформувати достатній рівень виробничих запасів, тобто здійснити фінансові витрати, а значить і відволікти на це певну частину оборотних засобів підприємства. Виробничі запаси, як правило, вважаються важливою та значною частиною активів підприємства. Тому-то, до організації обліку і контролю виробничих запасів підприємства висуваються вимоги щодо розбудови у відповідності до чинного законодавства такої системи, яка здатна

постійно надавати своєчасну та якісну інформацію відносно їх отримання та використання: наявність, рух, класифікацію, джерела надходження, точність оцінки, умови зберігання та транспортування тощо. Зазначене відіграє суттєве значення в прийнятті ефективних управлінських рішень не лише за такими активами, а і в управлінні виробничою діяльністю всього підприємства.

Метою нашого дослідження є вивчення теоретичного та практичного досвіду організації бухгалтерського обліку виробничих запасів підприємств та розробка шляхів з її удосконалення.

Питанням обліку та внутрішнього контролю запасів присвячені праці таких науковців: А.В. Алексєєва, С.В. Андроса, О.А. Бакурова, Ф.Ф. Бутинця, П.С. Безруких, І.А. Волкова, В.Г. Покропивного, О.М. Рибалко, І.Ю. Чаюна, та інших. Не дивлячись на великий доробок зазначених науковців, залишаються дискусійними ряд теоретичних положень і питань, які потребують подальшого уточнення та узагальнення.

Для досягнення поставленої мети спочатку необхідно уточнити теоретичні підходи до обґрунтування сутності терміну «запаси». Під «запасами» ряд науковців розуміють: придбані або самостійно виготовлені вироби; сировину і матеріали; найбільш важливу і значну частину оборотних активів підприємства; основне джерело виручки підприємства; оборотні активи у матеріальній формі; матеріальні ресурси у вигляді засобів виробництва, предметів споживання та інших цінностей; матеріальні ресурси необхідні для забезпечення розширеного відтворення; предмети праці, що утворюють матеріальну основу продукції; матеріальні активи; матеріальні цінності, оборотні засоби тощо [1; 4–6]. Але не дивлячись на деякі розбіжності, всі автори наголошують на безпосередньому і необхідному використанні запасів у виробничому процесі.

У своїй практичній діяльності бухгалтера підприємств при формуванні інформації про запаси мають спиратися на Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», що максимально відображає зміст МСФО 2 «Запаси», відповідно до якого під запасами варто розуміти активи, які формуються і утримуються для

подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [2; 3].

Для розуміння поняття виробничих запасів у бухгалтерському обліку варто звертати увагу на форму фінансової звітності №1 «Баланс» де передбачено статтю «Виробничі запаси», яка включає до вартості запасів малоцінні та швидкозношувані предмети, сировину, основні і допоміжні матеріали, паливо, покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби, запасні частини, тару, будівельні матеріали та інші матеріали, призначені для споживання в ході нормального операційного циклу [4].

Так як для нашого дослідження було взято сільськогосподарське підприємство Нікопольського району, то було встановлено, що у процесі такого виду виробництва виробничі запаси у структурі формування собівартості готової продукції посідають майже 75% від загальної суми витрат. Специфікою таких запасів виступає їх постійна заміна і оновлення, бо в процесі виробництва вони використовуються повністю, а отже і свою вартість повністю переносять на вартість готової продукції. І тому стає зрозумілим, що саме бухгалтерський облік здатний забезпечити не лише своєчасне оприбуткування запасів на складах, а і постійний їх контроль за своєчасністю і повнотою надходження та зберігання.

Синтетичний облік придбаних запасів здійснюється на рахунку 20 «Виробничі запаси» та його субрахунках, на яких підприємство обліковує їх за фактичною собівартістю придбання, але тільки наприкінці місяця – після відображення всіх заготівельних операцій і розподілу їх між окремими видами запасів. За дебетом рахунку 20 «Виробничі запаси» відображаються надходження запасів на підприємство за фактичною собівартістю та їх дооцінка. За кредитом цього рахунку відображаються використання запасів на виробництво продукції (робіт, послуг) та інше їх вибуття за середньозваженою фактичною собівартістю або за іншими цінами (п. 16 ПСБО 9 «Запаси»).

Організація ведення обліку виробничих запасів в процесі їх використання на підприємстві включає: фіксацію кожного господарського факту-операції на відповідному носії – документі-формулярі, оформленому належним чином; накопичення в облікових реєстрах інформації з первинних документів, що виступають доказом реальності здійсненої операції та є носіями вже облікової (частково узагальненої) інформації (Журнал 5А с.-г. та Відомість обліку руху запасів); перенесення підсумованих даних із облікових реєстрів до відповідних звітних форм, які виступають носіями узагальненої облікової інформації по підприємству в цілому (звітні форми та розрахункові таблиці).

Окрім цього, бухгалтерський облік виробничих запасів передбачає, що для правильного ведення такого обліку виникає нагальна необхідність визначення їх первинної вартості з врахуванням фактичної оплати за них у відповідності до договорів постачання та витрат, пов'язаних з їх придбанням і доведенням до стану, в якому вони придатні для виробничого використання [2].

Не меншого значення набуває в обліковому процесі і відповідність вибору методу оцінки запасів під час їх списання у виробництво, від чого залежить величина показника виробничої собівартості продукції.

Застосовуючи різні методи оцінки виробничих запасів під час списання у виробництво (метод ФіФо, метод ідентифікованої собівартості, метод середньозваженої собівартості), можна отримати різну їх вартість, тому обліковій службі підприємства варто вибрати найбільш досконалий із них, щоб не відбувалося завищення собівартості готової продукції підприємства [5].

Таким чином, ми переконалися, що від правильності підходу до формування обліку виробничих запасів можна досягти їх економії, тобто зменшити кількість їх використання і собівартість продукції, а вибір ефективного методу їх оцінки допоможе досягти заощадження матеріальних ресурсів підприємства, а вивільнені при цьому фінансові ресурси спрямувати на інші напрямки розвитку підприємства.

Окрім цього, для удосконалення організації обліку запасів на підприємстві необхідно розбудувати раціональну організацію

складської підсистеми; розробити та довести до відома відповідальних працівників номенклатуру запасів та норми їх витрачання; забезпечити працівників інструкціями з обліку виробничих запасів тощо.

Окрім цього, для постійного та безперервного здійснення прибуткового виробництва необхідно розбудувати відповідну правильну організацію не лише використання та оцінки виробничих запасів, а і їх належне зберігання [6].

Постійне проведення таких контрольних заходів, як звірки, ревізії, інвентаризації, хоча і є дуже трудовитратними, (що вимагає удосконалення деяких з цих операцій шляхом комп'ютеризації), але допоможуть підприємству знизити ризик втрат виробничих запасів через недобросовісність працівників.

На підприємстві також варто здійснювати контрольні перевірки службами внутрішнього контролю умов дотримання вимог законодавства в частині організації документування операцій, пов'язаних з обліком запасів. Зазначене допоможе удосконалити обліково-аналітичну роботу, а адміністрації підприємства підвищити ефективність управління виробничими запасами, через отримання своєчасної та достовірної інформації щодо їх наявності, стану та оцінки.

### **Література:**

1. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи: [монографія] / Н.М. Малюга. – Житомир: ЖІТІ, 2007. – 384 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений Наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
3. МСФО 2 «Запаси» (IAS 2. Inventories) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.minfin.gov.ua/document/92420/МСБО\\_2.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92420/МСБО_2.pdf).
4. Чаюн І.О. Управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства: навч. посіб./ І.О. Чаюн, І.Ю.Бондар.– К.: КНЕУ, 2002. – 111 с.
5. Фінансовий облік: [підручник] / Л.В. Нападовська, А.В. Алексеева, О.А. Бакурова [та ін.]; за заг. ред. Л.В. Нападовської. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 700 с.
6. Коблянська О.І. Фінансовий облік: [навч. посіб.] / О.І. Коблянська. – К.: Знання, 2007. – 471 с.

## **НАПРЯМ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Білокурський Руслан Романович**

*доктор економічних наук,*

*доцент кафедри економіко-математичного моделювання*

*Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

### **SCRUM МЕТОД УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ РОЗРОБКИ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

На сьогодні гнучкі методи Agile-методології домінують в управлінні проєктами розробки програмного забезпечення. Agile являє собою підхід до управління командою та структуру продуктивності, яка підтримує безперервний і поступовий прогрес щодо пріоритетів роботи, навіть в умовах змін. Їх успіх пов'язаний зі зміною парадигми мислення проєктних команд, що передбачає високий рівень взаємодії, мотивацію, самоорганізацію, значне залучення майбутніх користувачів та стейкхолдерів на початкових етапах. Більшість Agile методів намагаються мінімізувати ризики під час виконання проєкту, розробляючи програмне забезпечення на ітераціях, які зазвичай тривають від одного до чотирьох тижнів та називаються спринтами. Кожна ітерація схожа на мініатюрний проєкт остаточного проєкту і включає всі завдання, необхідні для впровадження нових функцій: планування, аналіз вимог, проєктування, кодування, тестування та впровадження. Проєкт швидкого програмування має на меті випуск нового програмного забезпечення в кінці кожної ітерації, і між кожною ітерацією команда переоцінює свої пріоритети.

Краснокутською Н.С. та Подоприхіною Т.О. було проведене опитування серед понад 40 менеджерів проєктів у різних ІТ-компаніях в Україні, щоб проаналізувати використання методологій для управління розподіленими командами. Дослідження

показало, що найчастіше розробники надають перевагу технології Scrum [1, с. 221].

Метод Scrum розвивувався, як наслідок того, що розробка програмного забезпечення є занадто складним і непередбачуваним процесом, щоб можна було запланувати усе заздалегідь. Натомість має бути емпіричний контроль процесу, який застосовується для забезпечення наочності, контролю та адаптації. Різні організаційні та технічні змінні такі як, часові рамки, якість, вимоги, ресурси, технології та інструменти впровадження, і навіть методи розробки, необхідно постійно моніторити, щоб мати можливість гнучко адаптуватися до змін. Це досягається за допомогою ітераційної та інкрементної моделі життєвого циклу розробки програмного забезпечення.

Технологія Scrum передбачає наявність таких ролей в проєкті: менеджер продукту (відповідає за максимізацію цінності програмного продукту), скрам-майстер (відповідає за координацію роботи та підтримку дружньої атмосфери в команді), команда розробників (багатофункціональна та самоорганізована група фахівців, що створюють програмне забезпечення).

Кожен спринт починається з планування. Менеджер продукту завчасно готує перелік усіх завдань проєкту, який називається беклог. Команда розробників вибирає з беклогу завдання, які будуть реалізовані та представлені в кінці спринта. Далі члени команди знайомляться з індивідуальними завданнями, які вони будуть виконувати для фактичної реалізації цих завдань.

Щоденно усі члени команди беруть участь в короткій зустрічі, щоб розповісти про свої досягнення та обговорити те, що заважає подальшій роботі. Кожен коротко відповідає на три запитання: що я зробив за попередній день? Що я буду робити сьогодні? Що заважає мені працювати ефективніше та швидше? Така зустріч триває не більше 15 хвилин і передбачає обов'язкову присутність усіх членів команди.

Спринт є фундаментальним і базовим елементом розробки Scrum. Кожен спринт має певну обмежену або фіксовану тривалість у часі. Цей час фіксується для кожного спринту заздалегідь. Ніхто не



може змінювати кількість завдань, що взяті з беклогу та заплановані до виконання. В кінці кожного спринта працюючий програмний продукт демонструють менеджеру проєкту та стейкхолдерам. Після команда проводить одночасно підсумок спринта та ретроспективний огляд, щоб з'ясувати, які були допущені помилки. Таким чином, вдається вдосконалити процес спринта і якість створюваного продукту в майбутньому.

У Scrum клієнт є дуже важливим фактором розвитку проєкту. В кінці кожного спринта клієнт отримує результат та бачить поступове зростання продукту. Клієнт також отримує зворотній зв'язок щодо того, як працює програмний продукт. Тому важливо, щоб клієнт брав участь у всіх зустрічах, що стосуються продукту.

Використання Scrum – це не стільки дотримання технологічних процедур, як цінності команди. Кожен повинен бути ентузіастом та розроблювати найбільш цінне програмне забезпечення для замовника. Не кожен бере на себе зобов'язання на мікрорівні, а команда в цілому зобов'язується реалізувати завдання з беклогу. Це дає команді свободу і можливість регулювати роботу при з'ясуванні нових фактів.

Самоорганізовані команди працюють інакше, ніж командно-адміністративні, бо мають інший набір цінностей:

- кожен фахівець відповідає за цілі проєкту;
- члени команди поважають один одного;
- усі зосереджені на роботі;
- команди цінують відкритість;
- члени команди мають мужність відстоювати проєкт [2, с. 129–132].

Таким чином, Scrum метод управління проєктами розробки програмного забезпечення забезпечує не лише швидку та ефективну розробку продукту, але й дозволяє краще організувати команди розробників.

### **Література:**

1. Краснокутська Н.С., Подоприхіна Т.О. Аналіз методологій управління проєктами в ІТ-галузі. *Бизнес Інформ*, 2020. № 8. С. 217–222.

2. Э. Стеллман, Дж. Грин. Постигая Agile. Ценности, принципы, методологии : пер. с англ. С. Пасерба. 3-е изд. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2019. 448 с.

## **НОТАТКИ**

## НОТАТКИ

*Наукове видання*

Міжнародна науково-практична конференція

**«РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ  
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО  
СПІВРОБІТНИЦТВА:  
МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ»**

(м. Запоріжжя, 4-5 лютого 2022 р.)

Підписано до друку 16.02.2022. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Умовно-друк. арк. 4,5. Тираж 100. Замовлення № 0222-044.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»  
69002, м. Запоріжжя, вул. Олександрівська, 84, оф. 414  
Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08  
E-mail: mailbox@helvetica.ua  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.