

рахунку коштів за послуги ускладнюється проведенням необхідних заходів, які забезпечують фінансову безпеку, гарантію виконання замовлень тощо.

Обов'язково треба проводити необхідні розрахунки, дослідження, які забезпечують надійність, компетентність, безпеку і гарантованість взаємодії з постачальниками. Це допоможе підприємствам сформувати списки постійних щодо взаємодії постачальників, що є перевіреними за часом.

«Тенденції майбутнього розвитку дозволяють припустити, що роль вибору вдалих постачальників як чинника успіху в конкурентній боротьбі і в майбутньому буде тільки зростати.» [4].

Список використаних джерел:

1. Гуторов О.І., Лебединська О.І., Прозорова Н.В. Логістика: навч. посібн. Харків : Міськдрук. 2011. 322 с.
2. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов. URL: <https://www.zagorskaya.info/wp-content/uploads/2016/09.pdf>
3. Метод ABC. URL: <https://students-library.com/library/read/4346-metod-abc>
4. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персоналу : навч. посіб. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2004. 276 с.

Шаренко І. Ю.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА СФЕРУ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Сфера послуг відіграє дуже важливу роль у світовому господарстві в цілому та відноситься до третинного сектору економіки, за теорією трьох секторів, де:

- перший сектор – створення сировини;
- другий сектор – виробництво;
- третій сектор, відповідно, сфера послуг.

Слід зазначити, що практично всі види діяльності так чи інакше пов'язані зі сферою послуг. Сам ринок послуг має постійну динаміку зростання, але у той самий час в Україні зберігається тенденція нерівномірного розвитку послуг.

На даний момент Україна сприймається як аграрно-промислова держава, але внесок сфери послуг до ВВП за даними останніх років становить 21–23%. Звісно, так звана «коронавірусна криза» негативно вплинула на цю галузь і нанесла великий удар по майже всім сферам послуг. Дуже великих втрат зазнав

готельно-ресторанний бізнес, сфера туризму, розваг та побутових сервісів. Безліч компаній намагається «втриматися на плаву» і підлаштовують свій бізнес у формат онлайн, але така можливість є далеко не у всіх. Підтримка влади не є дуже суттєвою, тож підприємцям залишається лише розраховувати самим на себе. Частина компаній не пережила локдаун, тож прогнозовано зростає рівень безробіття. Слід за ним – скорочення доходу громадян і падіння купівельної спроможності, відповідно. Але тим не менш, сьгоднішні реалії призвели до так званої перебудови вже існуючого процесу надання послуг: з'явилися різноманітні варіанти надання послуг онлайн (наприклад, сервіс ParaSolka створений для батьків маленьких дітей. На сайті представлені послуги логопеда, психолога, а няні спілкуються з дітьми у форматі онлайн).

Тож можна сказати, що та ситуація, яку ми маємо зараз є своєрідним «тестом бізнесу на виживання» – на ринку сфери послуг залишиться найсильніший. Або той, кому пощастило. Існує такий вислів «Криза – це можливість». Отже зараз є чудова можливість для підприємців проаналізувати стан свого бізнесу, побачити сильні та слабкі сторони, покращити якість надання послуг, визначитися з перспективами на майбутнє. Пристосування до нових стандартів, застосування маркетингових стратегій та розвиток науки сприятиме розвитку сфери послуг. Для подальшого підвищення якості життя населення необхідно провести кардинальні перетворення в структурі послуг. Держава зацікавлена в покращенні сфери обслуговування, тож це можливо за допомогою розробки певної стратегії розвитку та покращенням економічного середовища загалом.

Список використаних джерел:

1. Жерновий Д. В. Сфера послуг як джерело економічного зростання в інноваційно-орієнтованій економіці/ Д. В. Жерновий // Наука та наукознавство. – № 2. – 2015. – С. 86-94.
2. Янченко Н. В. Роль послуг в розвитку сучасної економіки/ Янченко Н.В // Молодий вчений. – № 5.1 (57.1) – 2018. – С. 111-114.