

Міністерство освіти і науки України  
Львівський національний аграрний університет  
Економічний факультет  
Кафедра міжнародних економічних відносин та маркетингу  
ГО «Європейська альтернатива»  
ГО «Академічний простір»

*Трансформаційні зміни  
національної економіки в умовах  
євроінтеграції*

12 – 13 травня 2020 року



*Дубляни 2020*

**Трансформаційні зміни національної економіки в умовах євроінтеграції: збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції . – Дубляни, 2020. – 172 с.**



У збірнику максимально точно відображається орфографія та пунктуація, запропонована учасниками.

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

**Укладачі: Янишин Я. С., Гринкевич С. С., Брух О.О.**

© Кафедра міжнародних економічних відносин та маркетингу  
Львівський національний аграрний університет

## ЗМІСТ

### **Секція 1. Розвиток інтеграційних процесів в умовах трансформаційних змін: політико-правовий аспект**

<b>Horodetska N.H., Havryshkiv N.B., Dobrovolska S.R.</b> <i>Lviv National Agrarian University</i>	Importance of language skills for development of german-ukraine cooperation	10
<b>Захарова О.В.</b> <i>Мариупольський державний університет</i>	Особливості інноваційного розвитку країн світу в умовах глобалізації	10
<b>Стояцька Г.М.</b> <i>Дніпропетровський державний Університет внутрішніх справ</i>	Рефлексія справедливості та конституційних свобод у трансгресивному суспільстві	16
<b>Федів І.М., Федів Р.Д.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Послідовність запровадження системи НАССР у експортоорієнтованому сільськогосподарському підприємстві	21
<b>Fediv R.D., Fediv I.M.</b> <i>Lviv National Agrarian University</i>	China's belt and road initiative development in current conditions	19
<b>Хірівський Р.П.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Характерні риси об'єднаної територіальної громади	25

### **Секція 2. Забезпечення конкурентоспроможності галузей та регіонів національної економіки**

<b>Булик О.Б.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Механізм державної фінансової підтримки аграрних підприємств	30
--	--	----

<b>Брух О.О.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Особливості формування інноваційної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності Львівської області	31
<b>Войнич Л.Й., Балаш Л.Я.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Управління якістю продукції сільського господарства як основа забезпечення її конкурентоспроможності	37
<b>Дуляба Н. І.</b> <i>Національний університет «Львівська політехніка»</i>	Пріоритети стратегічного розвитку м. Пустомити та с. Наварія в умовах євроінтеграції	41
<b>Дутка Г.Я.</b> <i>Львівський інститут економіки і туризму</i>	Підвищення конкурентоспроможності закладів вищої освіти України як чинник зростання рівня якості надання освітніх послуг	44
<b>Гринкевич С.С., Зрайло І.І.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Підходи до з'ясування сутності поняття «експортний потенціал зернопродуктового підкомплексу АПК»	49
<b>Зеліско Н.Б.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Визначення основних стратегій підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору	52
<b>Кулиняк І.Я.</b> <i>Національний університет «Львівська політехніка»</i>	Розвиток інноваційних видів туризму як напрям забезпечення конкурентоспроможності туристичної галузі Львівщини	55
<b>Крупа О.М.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Проблеми зрівноваження ринку картоплі в Україні	58
<b>Пахолків Н. І.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Роль туризму у соціально-економічному розвитку сільських територій	61
<b>Савіцька О. П. , Савіцька Н.В., Щур О.М.</b>	Стратегічні підходи до підвищення конкурентоспроможності підприємств сфери готельного бізнесу	63

Львівський інститут  
економіки і туризму

**Савчук О.Я.**

Івано-Франківський  
коледж Львівського  
національного  
аграрного

університету

**Храбко М.І.,**

**Роздайбіда Н.М.**

Вишнянський коледж  
Львівського  
національного  
аграрного університету

Конкурентоспроможність аграрного 69  
сектору України в умовах європейської  
інтеграції

Формування конкурентоспроможності 73  
галузі тваринництва в сучасних умовах

### Секція 3. Модернізація економіки України в умовах трансформації

**Бернацька І.Я.**

Львівський  
національний аграрний  
університет

Система спрощення торгівельних і 78  
транспортних процедур в зовнішній  
торгівлі

**Гуцуляк М.М.**

Тлумацький коледж  
Львівського  
національного  
аграрного університету

Management of personnel development in the 82  
information technology field

**Kohut M. V.**

Lviv National Agrarian  
University

Reasons and forms of expansion into foreign 85  
markets

**Мітюшкіна Х.С.,**

**Пастернак О.М.**  
Маріупольський  
державний університет

Розвиток України в контексті досягнення 88  
умов сталості

**Сиротюк Г. В.**

Львівський  
національний аграрний  
університет

Оцінювання рівня продовольчої безпеки 91  
України

**Устиновська Т. Є.**

Вишнянський коледж  
Львівського

Структурні перетворення в Україні: 94  
передумови модернізації економіки

національного  
аграрного університету

**Секція 4. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємництва в  
Україні**

<b>Бойчук О. З.</b> <i>Вишнянський коледж Львівського національного аграрного університету</i>	Виклики малому бізнесу України в сучасних умовах	98
<b>Гурмус М.В.</b> <i>Стрийський коледж Львівського національного аграрного університету</i>	Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні	100
<b>Досин О.М.</b> <i>Івано-Франківський коледж Львівського національного аграрного університету</i>	Управління товарним асортиментом на підприємстві	103
<b>Залуцька Х.Я.</b> <i>Національний університет «Львівська політехніка»</i>	Процес формування комплексного мотиваційного механізму підприємства	106
<b>Зінкевич О.В., Павлюк В.В.</b> <i>Національний університет водного господарства та природокористування</i>	Особливості функціонування туристичного бізнесу під час карантинних обмежень	109
<b>Кашуба Ю. П., Періг Г. В.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Перспективи трансформації міжнародного сільського зеленого туризму у Львівській області	112
<b>Крупа В.Р.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Перспективи розвитку малих форм аграрного підприємництва в Україні	116

<b>Лазоренко Т.В., Мошкун Г.І.,</b> <i>Національний технічний університет України «КПІ імені Ігоря Сікорського»</i>	Франчайзинг як взаємовигідна форма співробітництва	121
<b>Лиса О.В.</b> <i>Львівський національний аграрний університет,</i>	Автоматизація роботи теплиць як ефективний засіб покращення діяльності суб'єктів господарювання	123
<b>Мідик А.-В. В.</b> <i>Національний університет «Львівська політехніка»</i>		
<b>Олійник М. М.</b> <i>Глумацький коледж Львівського національного аграрного університету</i>	Вплив податкової політики на економічне зростання економіки України	125
<b>Смолінський В.Б.</b> <i>Львівський національний аграрний університет,</i>	Формування бренду підприємства як запорука його успішного розвитку	128
<b>Гнаткович О.Д.</b> <i>ВП «Львівська філія Київського Національного університету культури і мистецтв»</i>		
<b>Ясіновська І.Ф.</b> <i>Львівський національний університет імені Івана Франка</i>	Активізація інвестиційної діяльності підприємств	132

**Секція 5. Фінансово-економічне та обліково-аналітичне регулювання  
аграрного сектору економіки України в умовах трансформації**

<b>Андрушко Р. П., Мирончук З.П.</b> <i>Львівський</i>	Міжнародний досвід оптимізації обліку та контролю якості сільськогосподарської продукції	135
---	--	-----

національний аграрний університет			
<b>Дуда Г. Б.</b> <i>Тлумацький коледж Львівського національного аграрного університету</i>	Особливості нарахування допомоги з тимчасової непрацевдатності під час карантину	139	
<b>Kolodiy A.V.</b> <i>L'viv national agrarian university</i>	Peculiarities of functioning of accumulative pension system in the republic of Kazakhstan	143	
<b>Корчагіна В.Г.</b> <i>Новокаховський гуманітарний інститут ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»</i>	Сучасні аспекти облікової політики щодо біологічних активів	146	
<b>Крижанівська Л.І.</b> <i>Тлумацький коледж Львівського національного аграрного університету</i>	Пенсійне забезпечення в Україні: виклики та реалії	150	
<b>Мирончук З.П., Малецька О.І.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Проблеми обліку витрат виробництва продукції рослинництва	155	
<b>Придюк О.М.</b> <i>Івано-Франківський коледж Львівського національного аграрного університету</i>	Проблеми обліково-аналітичного регулювання суб'єктів аграрного сектору в сучасних умовах трансформації	158	
<b>Синявська Л. В., Рівняк В.П.</b> <i>Львівський національний аграрний університет</i>	Страховання як складова частина розвитку вітчизняної економіки	161	
<b>Янишин Я. С., Мацьків Г. В., Поверляк Т. І</b> <i>Львівський</i>	Вдосконалення системи обліково- аналітичного забезпечення витрат на підприємствах	163	



*національний аграрний  
університет*

**Янишин Я.С.,**

**Марків Г.В.**

*Львівський*

*національний аграрний  
університет*

Переорієнтація українського експорту як 167  
єдиний алгоритм державної підтримки  
бізнесу у випадку форс-мажору на  
торговельних ринках

**СЕКЦІЯ 1**

**РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ  
ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН: ПОЛІТИКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

**Horodetska N.H.,  
Ph.D., Associate Professor  
of Foreign Languages Department,  
Havryshkiv N.B.,  
Senior teacher  
of Foreign Languages Department,  
Dobrovolska S.R.,  
Ph.D., Associate Professor  
of Foreign Languages Department,  
Lviv National Agrarian University**

**IMPORTANCE OF LANGUAGE SKILLS FOR DEVELOPMENT OF  
GERMAN-UKRAINE COOPERATION**

Language skills are very important in achieving cooperation goals in Europe, especially in Germany, particularly Languages enable you to receive better information about the business environment and new ideas about production, marketing or trade [1]. That is why investment in language skills is very important for cooperation participants. Many people think that English is a key language for gaining access to export markets. Yes, it is important but at the beginning your business with German enterprises. Nevertheless, it might be mentioned that English is used for initial market entry, but longer-term business with German partner depended on German language skills and also on relationship building and relationship management, cultural and linguistic knowledge of the target country were you plan owner business [2].

Ukraine is a European country. It has fertile soils and substantial economic potential. The country is increasingly evolving into cooperation with an attractive market in Europe. Ukraine is more than 25 years independent and try to develop business with European countries. The ratification of the Association Agreement with the European Union in 2017 marked an important milestone on the road to the country's Eurocentric future. Some elements of language management associated with successful foreign cooperation: having a language strategy, appointing native speakers, recruiting staff with language skills and using well skilled translators/interpreters [3].

As to the Ukrainian-German cooperation, it focuses on the following areas: good governance, energy efficiency, sustainable economic development. If by

cooperation, we must invest in above-mentioned elements of language management, in this case the enterprise will achieve more than one without these investments, which are for language skills development of recruiting staff [4].

#### **Bibliography:**

1. Семко Н.М., Городецька Н.Г., Була Н.Я., ред.2013. *English for Business Communication : Англійська для ділового спілкування: навч. посібник: у двох частинах. Ч.1.* Київ : УБС НБУ.
2. Семко Н.М., Городецька Н.Г., Гавришків Н.Б., 2020. Семантична структура англійських термінів-назв машин для механізації тваринницьких господарств. *Закарпатські філологічні студії*, 13, Т. 3. с.72-77.
- 3.Семко Н.М., Городецька Н.Г., Гавришків Н.Б., 2018. Термін: його значення, смисл і переклад. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Філологія. Збірник наукових праць*, 37. Т. 3. с.43-47.
4. Зубаль Н.Г., Семко Н.М., Гошко Л.Я., 2005. *Особливості методик викладання іноземної мови у немовному ВНЗ. Реалізація основних принципів Болонської декларації при підготовці фахівців: Матер. наук.-метод. конф.*, с.126-130.

**Захарова О.В.,**  
**к.е.н., доцент кафедри економіки та**  
**міжнародних економічних відносин**  
**Маріупольський державний університет**

### **ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

На сучасному етапі розвитку світової економіки інновації та новітні технології не тільки є визначальними для економічного зростання країн, але також виступають індикаторами рівня економічного добробуту суб'єктів світового господарства. Для економік всіх без винятку країн формування механізму інноваційного розвитку представляється першочерговим завданням, оскільки служить джерелом отримання додаткових конкурентних переваг на світовому ринку. Разом з тим, в останні десятиліття, в умовах бурхливого розвитку процесів глобалізації світової економіки та інтернаціоналізації господарського життя, трансформується сама система інноваційного розвитку країн, різні країни досягають різних темпів інноваційного розвитку, створюючи власні національні інноваційні моделі.

На сучасному етапі основними характеристиками інноваційних систем та моделей їх розвитку є: перехід від лінійної моделі створення інновацій до

просторової інтерактивної моделі, за якої нові ідеї продукуються та комерціалізуються завдяки нелінійній взаємодії всіх учасників інноваційного процесу, включаючи бізнес, науку, владу та кінцевих споживачів; стирання меж між секторами та подовження ланцюгів доданої вартості внаслідок постійного удосконалення та розширення функціоналу кінцевої продукції – збагачення її послугами, додатками, соціальним контентом, інтеграцією з іншими продуктами та системами; високий рівень цифровізації інноваційних, виробничих, логістичних процесів та процесів взаємодії між учасниками у ланцюгах доданої вартості; провідна роль великих мультинаціональних компаній, що мають потужніший інвестиційний, інноваційний, експортний потенціал порівняно з малими та середніми підприємствами [1].

Щодо індикаторів інноваційного розвитку країн, то протягом 2001-2016 рр. обсяги виробництва високотехнологічних галузей світової економіки збільшилися в 2,3 рази з 10,47 трлн. дол. США у 2001 р. до 23,58 трлн. дол. США у 2016 р., за останні 10 років 2007-2016 рр. обсяги зростання склали 34,3% [2]. При цьому частка цього сегменту у світовому виробництві залишилися на рівні 31%. Таким чином, можна констатувати тенденцію до нарощення валової доданої вартості, створеної у наукоємних та високотехнологічних галузях, частка яких складає третину світового ВВП.

Глобалізація світової економіки призводить до виникнення нових центрів наукоємних та високотехнологічних галузей. Успіхи в галузі науково-дослідної роботи дали змогу компаніям поширювати діяльність наукоємних та високотехнологічних галузей у більшій частині світу та розвивати міцні взаємозв'язки між географічно віддаленими суб'єктами. До країн, що є найбільшими виробниками високотехнологічної продукції у світі, належать США (30,15% світового виробництва високотехнологічної та наукоємної продукції), Китай (17,7%) та Японія (7,55%). В цілому 70% високотехнологічної продукції у світі створюють США, країни ЄС та Китай. Незважаючи на те, що США та ЄС залишаються провідними світовими виробниками в цих сферах, Китай продовжує нарощувати обсяги високотехнологічного виробництва, є світовим лідером у виробництві інформаційно-комунікаційних технологій, а також лідирує у галузях середніх і високих технологій. США та ЄС зберігають лідерські позиції у виробництві комерційних наукоємних послуг. Серед країн ЄС найкрупнішими виробниками високотехнологічної продукції є Німеччина (5,65% від світових обсягів, 21,5% від обсягів ЄС), Великобританія (4,03% від світових обсягів, 16,3% від обсягів ЄС), Франція (3,27% від світових обсягів, 15,3% від обсягів ЄС) та Італія (2,2% від світових обсягів, 11,5% від обсягів ЄС).

Динаміка обсягів високотехнологічного виробництва країн-лідерів наведена в табл. 1.

Необхідно відзначити, що за аналізований період 2001-2016 рр. Китай збільшив обсяги високотехнологічного виробництва на 894,9% (в 10 разів), тоді як країни ЄС на 90,3%, США на 79,9%, Японія лише на 14,8%. Якщо у 2001 р. обсяги виробництва високотехнологічних та наукомістких галузей США перевищували відповідні обсяги Китаю в 9,7 разів, то розрив у 2016 р. скоротився до 1,8 разів. Китай у обсягах високотехнологічного виробництва суттєво випередив Японію та всі країни ЄС.

Зростання обсягів валової доданої вартості у наукомістких та високотехнологічних галузях позначається на збільшенні обсягів світової торгівлі, зокрема на високотехнологічному експорті, обсяги якого у світі зросли з 999 млрд. дол. США у 2001 р. до 2793,8 млрд. дол. США у 2018 р., тобто в 2,8 рази. Загалом характер зміни обсягів високотехнологічного експорту корелює із динамікою світового виробництва та торгівлі в цілому.

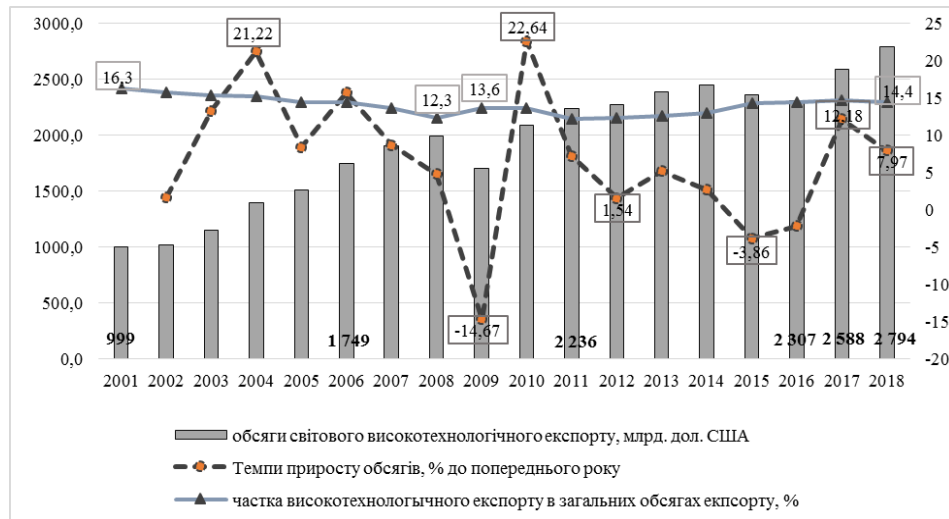
Таблиця 1 - Динаміка виробництва високотехнологічних та наукомістких галузей в країнах світу [3]

Країни	Обсяги валової доданої вартості, млрд. дол. США					Зміни (темпи приросту,%)				
	2001	2005	2010	2015	2016	2005/ 2001	2010/ 2005	2015/ 2010	2016/ 2015	2016/ 2001
США	3953	4 815	5 600	6 888	7 111	21,8	16,3	23,0	3,3	79,9
ЄС	2732	4 456	5 320	5 175	5 200	63,1	19,4	-2,7	0,5	90,3
Німеччина	675	1 016	1 193	1 184	1 218	50,6	17,4	-0,7	2,8	80,5
Великобри- танія	526	876	890	1 020	950	66,6	1,6	14,6	-6,8	80,7
Франція	414	667	824	756	770	61,3	23,5	-8,3	1,9	86,2
Італія	325	515	594	516	520	58,6	15,4	-13,2	0,7	60,0
Китай	407	685	1 886	3 838	4 049	68,4	175,2	103,5	5,5	894,9
Японія	1551	1 758	2 116	1 599	1 781	13,3	20,4	-24,4	11,4	14,8

В структурі виробничого експорту високотехнологічний експорт займає 21%, а в загальних обсягах світового експорту – 14,4%. Причому якщо в обсягах виробничого експорту ця частка практично не змінюється, то в загальному експорті вона скорочувалася у 2001-2012 рр. та повільно зростає у 2013-2018 рр.

До країн найбільших експортерів високотехнологічної продукції у світі, що забезпечують 80% обсягів світового високотехнологічного експорту, належать Китай, Гонконг, США, Корея, Тайвань, Німеччина, Сінгапур, Японія, Нідерланди, Малайзія та Мексика. Китай займає 26% світового високотехнологічного експорту, його питома вага порівняно з 2001 р. збільшилася на 20%/ Навпаки США, на які у 2001 р. припадало 15% світового високотехнологічного експорту та які займали лідерські позиції в

структурі, зменшили свою частку більше ніж вдвічі до 6,9%. Інший світовий лідер Японія, на частку якої припадало у 2001 р. 9,6% (друге місце в структурі) зменшила свою питому вагу втричі до 3,5%. Навпаки зросли частки Гонконгу, Сінгапуру та Кореї.



**Рис. 1. Динаміка обсягів світового високотехнологічного експорту за період 2001-2018 рр. [4]**

В секторальній структурі високотехнологічного експорту переважає приладобудування 45,9%, комунікаційне обладнання 17,8%, офісна техніка та обладнання 16,4%, фармацевтична продукція 14,1% та авіакосмічна продукція 5,5%.

Слід зазначити, що фіксуються суттєві міжкрайові відмінності у домінуючих типах інновацій. Як свідчать результати аналізу даних, що наводить у звіті National Science Foundation [2], країни дуже сильно різняться за домінуючим типом інновацій – у розвинених країнах найбільш поширеними є процесні та продуктові інновації, у країнах із низьким та середнім рівнем доходів – організаційні та продуктові інновації. Найменш розповсюдженим типом інновацій є маркетингові інновації. Суттєвими є й міжкрайові відмінності у інших параметрах, що характеризують результати, тенденції та середовище інноваційного розвитку країн, особливості розвитку їх інноваційної інфраструктури.

Так, як свідчать дані INSEAD та WIPO [5], найбільш сприятливі для інноваційного розвитку інституційні умови створено у Данії, Новій Зеландії, Канаді, Гонконзі, Швейцарії, Австралії, Сінгапурі, Фінляндії, - найбільш активно займаються розвитком людського капіталу, використовують його для підвищення рівня інноваційності такі країни, як Сінгапур, Фінляндія, Швеція, Данія, Корея, Австралія, Австрія; - найбільші успіхи у створенні та забезпеченні ефективності функціонування інфраструктури, що сприяє

інноваційному розвитку, демонструють: Норвегія, Гонконг, Австралія, Швеція, Корея, Сінгапур; найбільш сприятливі умови для розвитку ринку інноваційної продукції та послуг створено у Гонконзі, Сінгапурі, Об'єднаному Королівстві, США, Швейцарії, Данії, Канаді, найбільш активно бізнес залучається до інноваційної діяльності у Сінгапурі, Люксембурзі, Швейцарії, Фінляндії, Швеції та Нідерландах, найбільш активна наукова співпраця університетів та бізнесу у США, Фінляндії, Швейцарії, Великобританії, Сінгапурі, Німеччині, Бельгії.

В цілому слід зазначити, що ефективність виробництва високотехнологічної продукції базується на високій технологічній інноваційності підприємств, а ступінь її інтенсивності визначають такі показники, як обсяги проведених НДДКР та витрати на них, а також рівень розвитку державної підтримки наукової та науково-дослідної діяльності.

Високотехнологічний сектор, що займає третину світового виробництва та п'яту частину експорту продукції виробничого призначення, виступає детермінантною рівня розвитку, фактором забезпечення зростання конкурентоспроможності економічних систем та визначає позиції країн у глобальному інноваційному просторі.

#### **Бібліографічний список:**

1. Пріоритетні напрямки державної підтримки розвитку нових моделей організації виробничої та інноваційної діяльності у промисловості України. НІСД, 2019. Доступно : <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/prioritetni-napryamki-derzhavnoi-pidtrimki-rozvitku-novikh-modeley>
2. Industry, Technology, and the Global Marketplace (Ch. 6). National Science Board: Science & Engineering Indicators 2018. National Science Foundation [online]. Available at: <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/report> (Accessed: 10 May 2020)
3. Science and engineering indicators 2018. National Science Board [online]. Available at: <https://nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/data/appendix> (Accessed: 8 May 2020)
4. Unctadstat. Data Center [online]. Available at: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24739> (Accessed: 7 May 2020)
5. Global Innovation Index 2019. Cornell University, INSEAD, WIPO [online]. Available at: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4435&plang=EN> (Accessed: 8 May 2020)

**Стояцька Г.М.,  
к.ф.н., доцент кафедри гуманітарних дисциплін  
та психології поліцейської діяльності  
Дніпропетровського державного  
університету внутрішніх справ**

## **РЕФЛЕКСІЯ СПРАВЕДЛИВОСТІ ТА КОНСТИТУЦІЙНИХ СВОБОД У ТРАНСГРЕСИВНОМУ СУСПІЛЬСТВІ**

В сучасному трансгресивному суспільстві стрімко змінюються традиційні уявлення про стандарти соціальної та правової справедливості, етичні норми та правила поведінки, трансформуються основи самоідентифікації та власної соціальної ролі. Загострення проблеми справедливості та пов'язаних з нею питань пошуку шляхів її відновлення, напряду залежать від глобальних змін інформаційного та комунікаційного ландшафту сучасної людини. Окрім того, сучасний світ поглинений у гонитву за переділ сфер владного впливу. Оскільки, влада – це здатність людини або групи осіб контролювати громадян і суспільство, не випадковим є виникнення проблем загальної соціальної справедливості.

Історично сформоване верстове розшарування, засноване, переважно на економічних факторах, спричинило появу людських спільнот, кожна з яких має свої переваги, або ж, навпаки, недоліки для суб'єктів, які її складають. Навіть сьогодні в окремих регіонах планети можна спостерігати соціальні групи, які можуть не мати в їх традиційному соціумі жодних привілеїв. Питання соціальної сегрегації та соціальної нерівності не втрачає своєї актуальності навіть незважаючи на глобалізацію інформаційного простору. З цього виникають проблеми справедливості, адже ті хто займають вищу сходинку в суспільстві володіють більш вигідними умовами для існування. Часто таке ставлення спричиняє соціальні маніпуляції та нецільове використання привілеїв заради власної вигоди. Тому варто, швидше, говорити не про «справедливість у суспільстві», а про «несправедливість», яка залежить від соціальної локалізації суб'єкта.

Тенденції до формування та розуміння справедливості та її стандартів у вигляді теорій, започатковані в епоху модерну, були обумовлені ліберальною спадщиною та прагненням розуміти ці стандарти як сукупність соціальних чи політичних практик. Але справедливість формувалась протягом століть ще й як стихійна сукупність поглядів. Ця відмінність виявляється у різних смислах – стандарти соціальної справедливості (Дж. Локк) [1], непереносимість несправедливості та толерація справедливості (Т. Гоббс) [2], регіонально обумовлена справедливість та її секулярний характер (Р. Вільямс) [3]. Значна реновація ідей відбулась і в ХХ столітті, перш за все завдяки



формуванню стратегічного напрямку розуміння ідей справедливості, сформованих у пострузвельтівському суспільстві та оформлених у теорії справедливості Дж. Роулза [4]. Дослідження всіх цих поглядів має певні перспективи для сучасних суспільств.

Особливої ваги в сучасному суспільстві набувають різноманітні новітні різновиди соціальної справедливості, зокрема економічна та екологічна. Екстенсивне землеробство в окремих регіонах планети призводить до винищення природних водних, лісових, ґрунтових ареалів, деградації цілих масштабних природних комплексів. Інтенсивна індустріалізація в інших регіонах планети перетворює їх на майже мертвий ландшафт. При цьому найбідніші верстви населення змушені існувати на таких територіях без доступу до чистої води, повітря, продуктів – у злиденності і в нетрях. Це один з видів новітньої соціальної несправедливості – економіко-екологічної – позбавлення існування у природному середовищі. А в сучасному праві вже багато років йде мова про необхідність запроваджувати норми, які б регулювали міжвидову справедливість – повноту прав не лише людського, але й інших живих видів на планеті. І це право повинно розповсюджуватись не лише на дикі, але й на свійські види тварин. Зрештою, сучасна пандемія, що призвела до масштабної соціальної катастрофи, напряму пов'язана з позбавленням певних видів диких тварин їх природних ареалів існування, що призводить до тісного їх зближення з людиною та до міжвидової передачі захворювань. На жаль, така тенденція триватиме й надалі.

Якими похмуро пророчими, наразі, звучать слова засновника Microsoft Білла Гейтса, озвучені ним кілька років тому у промові перед випускниками Гарварду: «Мільйони дітей кожного року в бідних країнах помирають від захворювань, які вже давно не загрожують нашій країні: кір, малярія, запалення легень, жовтуха, жовта лихоманка. Одне тільки захворювання на ротавірус, про яке я навіть ніколи не чув, вбиває щороку півмільйона дітей – і жодного в Сполучених Штатах. Це шок. Мільйони помираючих дітей можуть бути врятовані, і світ мав би зробити для себе пріоритетом знайти та надати ліки для їхнього спасіння. Але це не робиться. Менше долара коштує порція вакцини, але цілі країни не в змозі їх отримати. Якщо ви вірите, що кожне життя має еквівалентну цінність, то є приголомшуючим одного дня збагнути, що чийсь життя вважаються гідними збереження, а чийсь – ні» [5].

Наразі, все людство зіткнулось з іншим захворюванням, на боротьбу з яким сьогодні спрямовані мільярдні інвестиції. Від нього ми поки що не винайшли вакцину, яка б коштувала менше долара. Але болюче питання не менше: адже у різних кінцях планети лікарі змушені приймати рішення кого рятувати, а кого приректи на смерть через гострий брак медичного обладнання та спеціалістів. В перспективі постає не менш закономірне запитання: за яким сценарієм розгортатимуться події після того, як вакцини

або ліки буде неодмінно винайдено? Чи зробить для себе світ «... пріоритетом ... надати ліки ... для спасіння...» тих, хто сьогодні помирає від давно банально подоланої хвороби, аби вони не помирили ще й від новітньої? Чи не розгортатиметься боротьба з новою хворобою за сценарієм старої? Чи зможе людство вийти з пандемічної кризи з новим усвідомленням сутності справедливості? Сподіваюсь, ми дізнаємось відповіді на ці питання ще за нашого життя.

Стандарти соціальної справедливості надзвичайно гнучкі і сильно залежать від історичного контексту. Пошуки універсальних норм, інтуїтивно зрозумілих всім членам глобального соціуму, наразі, виявляються не надто продуктивними. Для їх обговорення та підвищення рівня значущості потрібно залучення широких верств громадянського суспільства до цих процесів. Водночас, даний процес формування осучаснених уявлень про справедливість вимагає постійного правового контролю для запобігання впровадження неетичних соціальних стандартів, ризику правових колізій, нецільового використання переваг і привілеїв тощо.

#### **Бібліографічний список:**

1. Локк, Джон. 2002. Розвідка про людське розуміння : у 4-х кн. X. : Акта. с.152
2. Гоббс, Томас. 2000. Левіафан, або Суть, будова і повноваження держави церковної та цивільної. К. : Дух і Літера. 400 с.
3. Williams, R., et al. 1988. *The correspondence of Roger Williams*. Providence, R.I.: Published for The Rhode Island Historical Society by Brown University Press/University Press of New England, Hanover and London.
4. Ролз, Джон . 2001. Теорія справедливості. К. Видавництво Соломії Павличко "Основи", 822 с.
5. URL:[https://www.youtube.com/watch?v=AP5VIhbJwFs&feature=emb\\_logo](https://www.youtube.com/watch?v=AP5VIhbJwFs&feature=emb_logo).

**Федів І.М.,**  
**к.е.н., в.о. доцента кафедри міжнародних**  
**економічних відносин та маркетингу**  
**Федів Р.Д.,**  
**асистент кафедри міжнародних**  
**економічних відносин та маркетингу**  
**Львівський національний аграрний університет**

## **ПОСЛІДОВНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАССР У ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОМУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

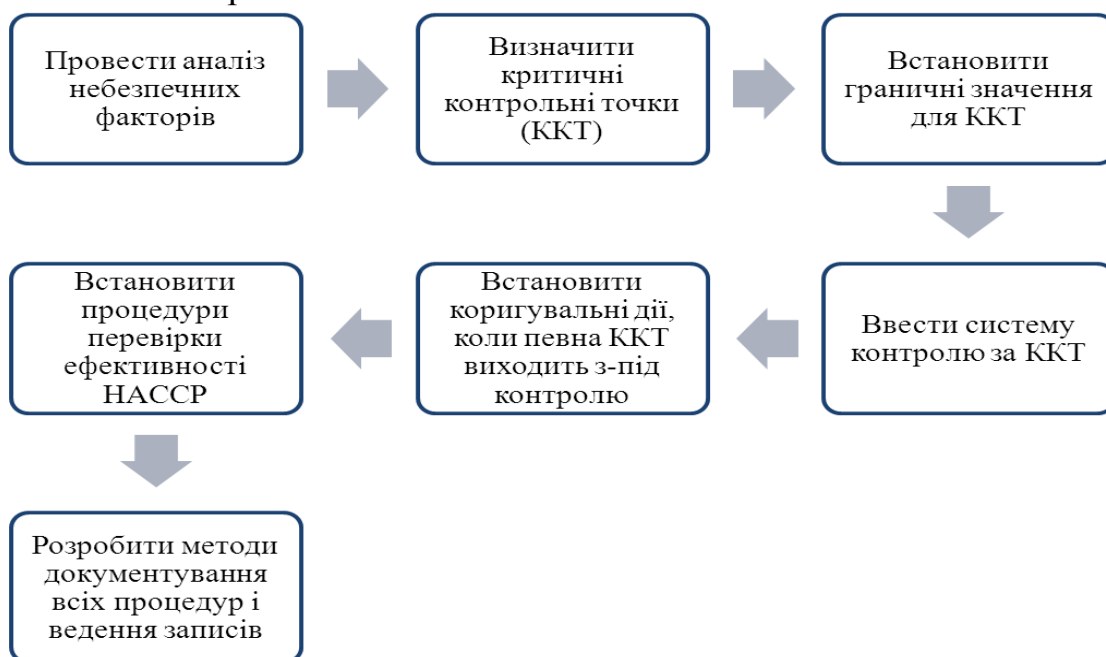
Одним із надійних засобів захисту споживачів харчових продуктів є система НАССР (англ. НАССР – Hazard Analysis and Critical Control Points), яка ідентифікує, оцінює та контролює небезпечні фактори, що є визначальними для безпечності харчових продуктів. Вона гарантує безпечність продукції на повному шляху харчового ланцюжка та надає змогу виявити усі критичні точки, які можуть вплинути на безпечність кінцевого продукту, усунути шкідливі фактори та контролювати повний процес виробництва. Система НАССР є обов'язком в рамках законодавства більшості цивілізованих країн, таких як: країни Євросоюзу, США, Канада, Японія, Нова Зеландія та інші.

Всі основні стандарти якості сільськогосподарської продукції базуються на принципах НАССР. Програми-передумови системи НАССР мають охоплювати такі процеси:

1. Належне планування виробничих, допоміжних та побутових приміщень для уникнення перехресного забруднення;
2. Вимоги до стану приміщень, обладнання, проведення ремонтних робіт, технічного обслуговування обладнання, калібрування тощо, а також заходи щодо захисту харчових продуктів від забруднення та сторонніх домішок;
3. Вимоги до планування та стану комунікацій – вентиляції, водопроводів, електро- та газопостачання, освітлення тощо;
4. Безпечність води, льоду, пари, допоміжних матеріалів для переробки (обробки) харчових продуктів, предметів та матеріалів, що контактують з харчовими продуктами;
5. Чистота поверхонь (процедури прибирання, миття і дезінфекції виробничих, допоміжних та побутових приміщень та інших поверхонь);
6. Здоров'я та гігієна персоналу;
7. Захист продуктів від сторонніх домішок; поводження з відходами виробництва та сміттям, їх збір та видалення з потужності;

8. Контроль за шкідниками, визначення виду, запобігання їх появі, засоби профілактики та боротьби;
9. Зберігання та використання токсичних сполук і речовин;
10. Специфікації (вимоги) до сировини та контроль за постачальниками;
11. Зберігання та транспортування;
12. Контроль за технологічними процесами;
13. Маркування харчових продуктів та поінформованість споживачів [1].

Послідовність впровадження НАССР у аграрному підприємстві запропоновано на рис. 1.



**Рис. 1. Етапи впровадження НАССР у аграрному підприємстві\*.**

\*Джерело: узагальнення авторів [3-5].

На сьогодні, національні аграрні виробники, які вийшли з виробленою продукцією на закордонні ринки, переконалися, що неможливо знайти надійного покупця цієї продукції, а тим більше зайняти вагому нішу на міжнародних ринках збуту без запровадження систем управління якістю сільськогосподарської продукції.

#### **Бібліографічний список:**

1. *Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни.* 2014. ред.Шубравська О. В. та ін. Київ: Ін-т економіки та прогнозування України. с.456
2. Булик О. Б., Лаврів І. М. 2017. Вплив якості сільськогосподарської продукції на формування експортного потенціалу підприємства аграрного сектору. *Cross-border cooperation as a vector of*

*development of small and medium enterprises of Ukraine with the V-4 countries: scientific works.* Bratislava, p. 52-57.

3. Вимоги європейських торгових мереж до національної сільськогосподарської та харчової продукції, що імпортується в ЄС. URL: <http://www.chamber.kr.ua/images/expimp/Vimogi%20jevropejskix%20torgovix%20merezh%20do%20nacionalnoji%20silskogospodarskoji%20ta%20xarchovoji%20produkciji,%20scho%20importujetsja%20v%20JeS.pdf>

4. Сутність та проблеми впровадження системи управління якістю на підприємствах. URL: [http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_107-2/29.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_107-2/29.pdf)

5. HACCP. URL: <http://www.certsystems.kiev.ua/uk/dstu-4161-ili-iso-22000/sistemi-upravlinnya-bezpekoyu-xarchovix-produktiv-xassp-za-dstu-4161-abo-iso-22000.html>

**Fediv R.D.**

**Assistant of International Economic Relations and Marketing  
of Lviv National Agrarian University**

**Fediv I.M.**

**Executive Associate Professor of International Economic Relations and  
Marketing of Lviv National Agrarian University**

## **CHINA'S BELT AND ROAD INITIATIVE DEVELOPMENT IN CURRENT CONDITIONS**

This year is the sixth one of China's Belt and Road Initiative development. However, 2020 marked to be the special one, dividing BRI's development from the conditions of the international relations, which were full of trade disputes and geopolitical rivalry, and bringing it into a new reality of the lockdowns and industry closures around the world because of Covid-19-bourne pandemic.

Originally, BRI was aimed at enhancing international transport connectivity along the ways of the historical routes of the Silk Road. Six years aftermath, it has grown to new scales. It encompasses more that 150 countries and organizations which are participant to it. BRI's international agenda and its scale serves the interest of China engagement with the world. According to Siemens company's report released to the World Economic Forum in January 2020, the People's Republic of China is supposed to become the world's biggest economy (in terms of GDP by currency exchange rates). Partially, that is going to happen because of BRI's help.

Factually, Belt and Road Initiative participants account for approximately 70% of the world population and their total output comprises to more than a half of

the global gross domestic product. In congruence to the Siemens' calculations till 2025 China is predicted to have initiated or complete the projects in the different regions of the world of up to the value of US \$1.08 trillion [5].

Nevertheless, the BRI's last April summit in 2019, had to answer some questions about the projects affiliated to the Initiative. Some of them have been recently stocked like the concerns about debt servicing of some member-countries, corruption, environmental impact and delays or even cancellation of some projects. During the forum, its host, China's leader Xi Jinping, outlined four pillars from which BRI was going to stem in its further realization, these were finance, transparency, the environmental issues and inclusivity [4]. The summit's main achievement is linked to the decision to establish a debt sustainability framework which would serve the cause of improving the assessment process for the projects' financial risks proper evaluation. This was consonant to the guidelines released by BRI in late 2018, which was directed at enhancement of BRI's projects standards and quality. It also included some points about excelling the financial governance [2].

All these measures taken within the framework of the diplomatic discourse are called to alleviate the signs of apprehension among some international partners of China and offset the argument against BRI among the competitors [1]. The latter once are arguing that BRI is not only serving the infrastructure-linked goals implementation but also gives China a leverage of financial extra influence over the indebted countries, calling it a kind of "debt-trap diplomacy". This thesis is getting more circulated due to the growing criticism from the US current administration [3].

In recent years, China-US relationship have faced a lot of challenges, and now are significantly impacted by the frictions of the pandemic-borne character. In 2018 and 2019 US and China were disputing heavily over trade issues. Their commercial relations and trade regimes treatment of each other had much deteriorated in 2018 through 2019. As a preliminary truce, but not the end of the trade war, Washington and Beijing reached a Phase 1 Trade Agreement, which was aimed at facilitating trade disputes and was set to at least somewhat balance trade relations between the two countries by enhancing the American, in particular agricultural, exports to the PRC. Despite that accord, the US as well as some other western powers considered China's Belt and Road Initiative as a Chinese tool to extrapolate its already considerably economic weigh into the geoeconomic and geopolitical sphere.

Many sources, mostly supportive pertaining to the Belt and Road Initiative, provide the arguments as pros for its acceptance and realization in the countries involved. The World Bank recently has issued a report, which says that the countries along the New Silk Road can boost its trading relation as now their trade is about 30% lower from its near potential. Through upgrading infrastructure,

expanding trade and investment, countries along the BRI route can increase their economies' growth and their public and private incomes [4]. Generally, income gains of the member-countries could increase by 3.4% according to the World Bank, yet that figure differs much across the involved parties. The World Bank projections outlook that the transport project within BRI can lift up to 7.6 million people out of extreme poverty (it is being currently defined below US\$1.90 per day) and approximately 32 million people out of moderate poverty (earnings, which are below US\$3.20 per day) [5].

However, BRI project may be seriously influenced by the trade tensions between US and China. As of February 7, 2020 the US has imposed tariffs onto \$550 billion worth of Chinese products. China reciprocally has set tariffs for \$185 billion worth of US goods. The influence of US-China trade relations so far hasn't become vivid. Anyway it may cause some challenges for the regional powers from Middle East and Africa participating in the BRI, whose economies are particularly exposed to the global capital flows. The one has been fairly distorted by the pandemic and may be further diverted. Provided the countries of the regions side with one part in the bilateral dispute in China-US trade relations, they may face consequences of the financial and political character. For instance, some indebted countries are likely to look for financial facilitation through internal and foreign borrowings but their requests for some loans from external parties may need approval based on their assent to some economic, and maybe some socio-economic and socio-political preconditions. If such countries are asked to revise their budgetary spending and some refinancing programs, some projects, which returns are not seen to repay the investments may be deferred till their financial stability is recovered. Thus, it is important for the BRI member-countries to evaluate the economic standpoint of infrastructural and industrial projects they are supposed to participate within the Initiative.

Nowadays, BRI projects are still largely promoted by China and are especially greeted by countries of Africa, the Middle East and Asia. In April 2019 China and Kenya agreed two projects realization with the total value of \$2.23 billion – the Konza data Center and Smart Cities valued \$1.72 billion and Jomo Kenyatta International Airport – Westland Highway is to be built at \$510 – \$650 million [5].

Sri Lanka appeared to be the country with largest number of BRI projects announced as of mid2019 with combined value of about \$700 million. The country with probably the largest sum of Chinese investment projects portfolio through the BRI frame, so far, is likely to be Russia. There is a staggering figure of \$298 billion of the value of the joint projects, the countries are pondering and considering in their prospective plans within BRI, according to the Refinitiv data. Such staggering numbers are being provided by the recent tight cooperation between Russian and China in the sphere of energetics, infrastructure and Russian

row materials exploitation. On the other hand, these are mostly only plans and projects. Specific figures of the means invested into Russian assets by China, so far, are smaller.

Energetics is one of the crucial interests of China's foreign economic policy and it also includes the projects within BRI. Consequently, since 2000 China's banks investments in international energy projects have reached \$160 billion, which is almost as much as from the World Bank and other regional development banks. Nevertheless, unlike the World Bank, China's overseas energy investments have gone to fossil fuels by 80% share of all the means allotted and only 3% and 17% of these means have been invested into solar and wind, and also hydropower projects correspondingly. China's companies are currently involved in about 240 projects in a vast range of BRI participant countries like: Bangladesh, Ghana, Kenya, Malawi, Pakistan, Serbia and Zimbabwe. In addition to that, almost half of all new coal capacities in Egypt, Tanzania and Zambia are being financed by China's companies nowadays.

The number of technological projects financed within the Belt and Road Initiative still lags much behind the volume of means funded by Chinese entities into energetics overseas. Around \$17 billion have been allocated to the fiber-optic cables, telecommunication networks, e-commerce and mobile payments, smart-city related facilities setting and upgrade and data centers establishing. Bharti Artel, an India's telecom operator and Russia's Rostelecom have up to date (until 2019) received \$2.5 billion and \$600 million of investments from China's banks, in part to purchase Huawei and ZTE equipment [5].

As of May 2019 Central Bank of China had signed bilateral agreements on renminbi-local currency swap with the participating countries in order to facilitate the financing of the projects within the BRI. Yet, there is still some lack of renminbi use as a common currency. Though it was granted a membership in the elite club of the world reserve currencies by the International Monetary Fund in 2016, China's currency international use has somewhat declined [3]. In August 2015 it was the fifth most active currency for domestic and international payments, with a 2.8% share in compliance to Swift. In January 2020 it has slipped to the sixth position, with a share of 1.94% in global international and domestic payments.

So far, the track of BRI development demonstrates the upward trend however with the flattening trajectory as its projects value numbers are varying. There are some countries, whose financial stance looks rather vulnerable in terms of its BRI projects refinancing. All these, together with economic grounding, environmental impact and international relations current unfolding pose the challenges for BRI, but China's promoted and financed Initiative still back onto its world second largest economy, which is the largest economy in terms of power purchasing parity.



### **Bibliography:**

1. Belt and Road: China showcases initiative to world leaders. April 25, 2019. URL: <https://www.bbc.com/news/business-48047877>
2. Fediv R. D. 2018. China's "one belt, one road" – "belt and road initiative" developmental purposes, impact, challenges and prospects in Eurasia and beyond. *Трансформаційні зміни національної економіки в умовах євроінтеграції: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Дубляни, 30-31 трав. 2018 р). Дубляни. с. 17-21.
3. Fediv R.D., Lavriv I.M. 2019. Belt and road initiative: development, challenges and changes. *Трансформаційні зміни національної економіки в умовах євроінтеграції: збірник тез Міжнар. наук.-практ. конф.* (м. Дубляни, 27-28 трав. 2019 р.). с. 8-11
4. Making Inroads: China New Silk Road Initiative. *Cato Journal, Vol. 37, No 1 (Winter 2017)*. 2017. URL: <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2017/2/cj-v37n1-10.pdf>.
5. Zhang Jizhong, Christopher Jeffery, Rachael King and Adam Csabay. The Belt and Road Initiative 2020 Survey – A more sustainable road to growth? *Central Banking* 30. URL: <https://www.centralbanking.com/central-banks/economics/4737966/the-belt-and-road-initiative-2020-survey-a-more-sustainable-road-to-growth>

**Хірівський Р.П.,**  
**к.е.н., доцент кафедри міжнародних**  
**економічних відносин та маркетингу**  
**Львівський національний аграрний університет**

### **ХАРАКТЕРНІ РИСИ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ**

Становлення місцевого самоврядування в сучасній Україні датується з 7 грудня 1990 року з прийняттям Закону «Про місцеві Ради народних депутатів Української РСР та місцеве самоврядування» № 533-ХІІ [1].

Тоді за сільрадами, селищами міського типу та містами вперше закріпили повноваження щодо забезпечення вирішення питань місцевого значення на відповідній території. Проте цей Закон ще не визначав територіальну громаду, як суб'єкт місцевого самоврядування. Лише з прийняттям Конституції України (ст. 7) місцеве самоврядування отримало своє закріплення на рівні вищого закону держави, а територіальні громади були визначені, як первинний суб'єкт місцевого самоврядування. Їхне

існування визнається та гарантується Конституцією України, вони вважаються утвореними відповідно до закону [4].

Ухвалений у 1997 р. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» (ст. 1) визначає термін «територіальна громада» як, «жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр» [2]. На нашу думку, це визначення є надто вузьким, оскільки законодавець визначив цей термін лише через родову ознаку «жителі, об'єднані постійним проживанням» не наводячи його інших кваліфікаційних ознак.

Отже, у сучасній правовій доктрині України поняття «територіальна громада» характеризується різними кваліфікуючими ознаками. При розкритті його змісту за час конституювання інституту місцевого самоврядування в Україні законодавець оперував різними термінами: «територіальна самоорганізація громадян», «громадяни, які проживають на території», «населення адміністративно-територіальних одиниць», «територіальний колектив громадян» [5].

Така термінологічна розмаїтість породжує колізії у тлумаченні поняття «територіальна громада» і зумовлює виникнення практичних проблем при реалізації функцій місцевого самоврядування його суб'єктами в умовах політичної, адміністративної та фінансової децентралізації. Регулювання об'єднання територіальних громад в Україні Об'єднання територіальних громад в Україні розпочато з 5 березня 2015 року, коли набрав чинності Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [1]. Основними суб'єктами об'єднання цей Закон визначає суміжні територіальні громади в межах однієї області.

Згідно із Законом (ст.4) добровільне об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст та приєднання до ОТГ здійснюється з дотриманням таких умов:

1) у складі об'єднаної територіальної громади не може існувати іншої територіальної громади, яка має свій представницький орган місцевого самоврядування;

2) територія об'єднаної територіальної громади має бути нерозривною, межі об'єднаної територіальної громади визначаються по зовнішніх межах юрисдикції рад територіальних громад, що об'єдналися;

3) об'єднана територіальна громада має бути розташована в межах території Автономної Республіки Крим, однієї області;

4) при прийнятті рішень щодо добровільного об'єднання територіальних громад беруться до уваги історичні, природні, етнічні, культурні та інші чинники, що впливають на соціально-економічний розвиток об'єднаної територіальної громади;

5) якість та доступність публічних послуг, що надаються в об'єднаній територіальній громаді, не можуть бути нижчими, ніж до об'єднання [1].

Спроможність майбутньої ОТГ для подальшого включення її до Перспективного плану, що в подальшому є підставою для отримання державної субвенції на соціально-економічний розвиток. Таким чином, визнається, що члени ОТГ є носіями певної ідентичності та традицій, мають спільні інтереси, але водночас мають обов'язки щодо підтримання належного соціально-економічного розвитку та забезпечення послугами.

Об'єднання територіальних громад здійснюється відповідно до Методики формування спроможних територіальних громад та складається з таких етапів: ініціювання добровільного об'єднання; громадського обговорення пропозиції добровільного об'єднання; прийняття радою рішення про надання згоди на добровільне об'єднання та делегування представника для розробки проекту рішення про добровільне об'єднання; прийняття радою рішення про схвалення проекту рішення про добровільне об'єднання; подання рішення до обласної державної адміністрації для надання висновку щодо відповідності цього проекту Конституції та законам України; розпорядження голови обласної державної адміністрації щодо відповідності цього проекту Конституції та законам України; прийняття радами рішення про добровільне об'єднання територіальних громад. Тобто, відповідно до Закону, процес добровільного об'єднання територіальних громад обов'язково відбувається за активної участі місцевих жителів та з їхньої згоди.

ОТГ вважається утвореною з дня набрання чинності рішеннями всіх рад, що прийняли рішення про добровільне об'єднання територіальних громад. Юридично, під час прийняття радою, яка виступила з ініціативою добровільного об'єднання, рішення про утворення ОТГ, одночасно з утворенням відбувається передача майна, прав та обов'язків територіальних громад до ОТГ, яка визнається їх правонаступником. Члени ОТГ є платниками місцевих податків і зборів до її бюджету. Звідси можна дійти висновку, що по суті ОТГ представляє собою «федерацію» територіальних громад з об'єднанням їх майна прав та обов'язків. У межах своєї території ОТГ та її органи отримують всю повноту повноважень щодо регулювання земельних відносин, а також їм передаються земельні ділянки державної власності сільськогосподарського призначення, проте постає питання щодо містобудівної або землевпорядної документації. Водночас ОТГ не слід розуміти лише як просто «механічне» об'єднання територіальних громад, оскільки внаслідок такого об'єднання утворюється суб'єкт місцевого самоврядування, який має свої особливі риси, врахування яких є необхідним для визначення їх правового статусу. Основною метою цього об'єднання є утворення спроможних територіальних громад, які будуть здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний

рівень надання послуг своїм жителям, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства та в інших сферах, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Кожна ОТГ повинна мати паспорт спроможної територіальної громади [2]. Окремо звернемо увагу на те, що наразі Конституція України не містить положень про ОТГ, лише у ст. 140 передбачено можливість «об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр», а не територіальних громад. У проекті Закону про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади) від 1 липня 2015 р. № 2217 містяться пропозиції щодо зміни визначення «територіальної громади» у ст. 143 Конституції України, але питання унормування процесу створення чи розформування ОТГ жодним чином не розкрито [3].

Формально Закон України «Про місцеве самоврядування» (ст. 6, ч.3) передбачає право територіальних громад, що добровільно об'єдналися, вийти із складу ОТГ, але цей механізм ще не визначений [1]. Ця позиція законодавця є однозначною незрозумілою, оскільки, по суті, ці територіальні громади вже втратили свою матеріально-фінансову основу та органи управління, а тому є юридично неіснуючими. Також це суперечить концепції про укрупнення громад і надання їм однакового статусу [3]. Тому, на нашу думку, ця норма є колізійною, що з необхідністю потребує законодавчого врегулювання.

В Україні відбувається формування об'єднаних територіальних громад. Проведений аналіз засвідчує, що питання їхнього створення, функціонування та припинення діяльності недостатньо врегульовані, що створює проблеми у розумінні сутності ОТГ і щоденних практиках цих суб'єктів місцевого самоврядування.

Результати дослідження підтверджують гостроту політико-правового дискурсу та інших досліджень щодо права населення громад на самоорганізацію і прав територіальних громад як територіально-адміністративних одиниць на управління своєю територією та ресурсами [3]. Слід додати, що у територіальних громадах, які увійшли до складу ОТГ, соціальні відносини між її членами вже є усталеними, вони вдосконалювались на основі їхньої безпосередньої комунікальної взаємодії. Кожна із громад мала свій особливий зміст повсякденного життя, свою культуру, традиції, цінності та історію - свою власну місцеву ідентичність.

В ОТГ цей інтелектуальний елемент відсутній, для його формування та розвитку потрібен час та злагожені дії. На практиці мешканці територіальних громад, які увійшли до ОТГ, продовжують жити своїм життям, слідувати своїм традиціям та зберігати власну культуру. Це свідчить

про те, інтелектуально-вольовий зв'язок між членами ОТГ ще слабкий. Лише у дійсно спроможних ОТГ, де якість надання публічних послуг значно покращилась, здійснюються заходи з благоустрою по всій її території та налагоджена комунікальна взаємодія між територіальними громадами є тенденції для формування культури та традицій самої ОТГ. При цьому населення України в цілому скептично сприймає процеси децентралізації, реформування адміністративно-територіального устрою й формування ОТГ [4].

#### **Бібліографічний список:**

1. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 р. № 157-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (Дата звернення 07.01.2019).

2. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад. Постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF> (Дата звернення 08.04.2020).

3. В Україні створено 838 об'єднаних тергромад. Загалом планується, що до 2020 року в Україні буде створено близько 1450 ОТГ // Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/V-ukraini-stvoreno-838-obednanih-tergromad.html> (дата звернення 06.03.2020).

4. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. та ін. 2012. *Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України*. Київ: ТОВ «Софія». с.128

## **СЕКЦІЯ 2**

### **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ТА РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Булик О.Б.**

**к.е.н., в.о. доцента кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу  
Львівський національний аграрний університет**

#### **МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства і продукції, зокрема, на світовому ринку, перш за все, необхідно завоювати внутрішній ринок, закріпити на ньому свої конкурентні позиції та вміло формувати фінансовий механізм підприємства. Також ефективна діяльність підприємств потребує належної системи фінансового, матеріального, організаційно-правового та інформаційного забезпечення всіх її напрямків. Така підтримка може бути виявлена у формі виплати дотацій товаровиробникам за продукцію, яку вони продають переробним підприємствам, залучення іноземних інвестицій, фінансування державних програм селекції у птахівництві, а також функціонування системи фінансово-кредитного механізму через здешевлення кредитів, пільгове оподаткування.

Оскільки загальний обсяг виробництва валової продукції сільського господарства складається з обсягів виробництва продукції рослинництва та продукції тваринництва, певний інтерес викликає результативність бюджетного фінансування у розрізі вищезгаданих видів сільськогосподарської продукції.

Важливе значення мають не лише обсяги державної підтримки, а й механізми її надання. Механізм державної підтримки аграрного сектору регулюється Законом України «Про державний бюджет України» [1] та «Про державну підтримку сільського господарства України» [2], а порядок витрачання бюджетних коштів щорічно визначається окремими постановами Кабінету Міністрів України. В державній підтримці сільськогосподарських товаровиробників держава повинна не тільки сприяти індивідуальному підходу, але і стимулювати їх розвивати власну збутову інфраструктуру, що допоможе позбавитись від посередників у сільському господарстві та наблизитись до світових моделей розвитку агропромислового комплексу.

Механізми державної підтримки класифікують наступним чином [3, с. 41]:

✓ залежно від джерел фінансування виділяють бюджетний механізм підтримки, коли за рахунок бюджетів усіх рівнів надаються бюджетні послуги, а також розробляються та реалізуються програми регулювання галузі сільського господарства, і позабюджетний, який передбачає здійснення заходів економічної політики, які не потребують витрачання коштів державного бюджету;

✓ залежно від періоду дії заходів, спрямованих на сталий розвиток сільського господарства, розрізняють короткостроковий (до одного року) і довгостроковий (більше одного року) механізм державної підтримки;

✓ за рівнями виокремлюють два види державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників: регіональний, коли заходи державної підтримки поширюються тільки всередині окремого регіону або суб'єкта господарювання та національний, який передбачає реалізацію загальнодержавних програм підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Основними проблемами сучасної державної підтримки аграрного сектору України є брак довіри до держави у цій сфері самих виробників сільськогосподарської продукції та недостатній рівень впливу заходів бюджетної допомоги на розвиток вітчизняного агропромислового комплексу.

Причиною виникнення таких проблем є недостатнє фінансування агросфери, а також, не завжди ефективний розподіл бюджетних коштів за відповідними програмними підтримками, який зазвичай схвалюється на щорічній основі та часто змінюється з року в рік, внаслідок чого виробники сільськогосподарської продукції не можуть отримати допомогу тоді, коли вона їм терміново потрібна. Також, слід врахувати корупційні прояви, наявність обмежень та ускладнень для доступу до програм бюджетної підтримки для середнього та малого бізнесу, оскільки валову частку таких дотацій отримують великі агрохолдинги, які можуть давати собі раду і без бюджетних коштів. Чого не скажеш про невеликі сільськогосподарські підприємства.

У 2020 році уряд запланував впровадити шість програм підтримки аграрної галузі. До переліку запланованих видів підтримки АПК України увійшли [4]: здешевлення кредитів сільськогосподарським товаровиробникам для покупки земель сільськогосподарського призначення; фінансова підтримка розвитку фермерських господарств; державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними; державна підтримка тваринництва, аквакультури (рибництва); фінансова підтримка

агротоваровиробників; формування статутного капіталу Фонду часткового гарантування кредитів. Цей фонд якраз передбачений для малих фермерських господарств, які не мають практики співпраці з банками та застави. Цей фонд покриватиме ризики й страхуватиме від дефолту. Також це дозволить дрібним товаровиробникам отримати кредит.

Якщо аналізувати в цифрах, то підтримка аграрного сектору у 2020р. передбачається в розмірі 8,4 млрд грн, з яких [5]:

- ✓ 3,9 млрд грн буде витрачено на здешевлення кредитів аграріям для купівлі землі сіль господарського призначення;
- ✓ 2,5 млрд грн – на державну підтримку галузі тваринництва, зберігання та переробки сільгосппродукції;
- ✓ 780 млн грн – на підтримку купівлі вітчизняної сільгосптехніки;
- ✓ 400 млн – на підтримку садівництва та ягідництва.

На формування статутного капіталу вище згаданого фонду часткового гарантування кредитів передбачено 500 млн грн.

Ефективність діяльності механізму державної підтримки багато в чому залежатиме від того, наскільки злагоджено та раціонально він сформований в суб'єктах господарювання; яким чином внутрішньогосподарський механізм реагує на виклики зовнішнього оточення; чи спроможний він результативно використовувати можливості цього зовнішнього середовища. Науково вмотивований та гармонійно сформований організаційно-економічний механізм державної фінансової підтримки повинен протидіяти впливу несприятливих чинників. Державна підтримка має мати стимуляційний, а не підтримуючий характер. Її доцільно розглядати як стратегічний ресурс, що дає можливість використовувати новітню техніку та прогресивні технології, впроваджувати інновації у виробничий процес. Механізм державної фінансової підтримки повинен суміщати різні форми її забезпечення – пряму, непряму та опосередковану, злагоджене поєднання яких забезпечує додаткову стійкість та ефективність.

Тому найближчій перспективі нашої державі слід продовжувати політику участі в економічному процесі як безпосередньому суб'єкті суспільних та економічних відносин, що сприятиме посиленню підтримки ринкових інституцій і розвитку інфраструктури АПК. Також доцільно встановити частину сільського господарства у витратній частині бюджету відповідно до питомої ваги у ВВП, а також регламентувати надання бюджетної підтримки сільському господарству в регіонах у законодавчому порядку.



**Бібліографічний список:**

1. Закон України «Про державний бюджет України на 2020 рік». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20> (дата звернення 02.05.2020).
2. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства» URL: <http://zakon2.rada.gov.ua> (дата звернення 02.05.2020).
3. Міщенко Д. А. 2015. Удосконалення системи державної фінансової підтримки сільського господарства України. *Агросвіт*, 18. с. 36-40. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/18\\_2015/7.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/18_2015/7.pdf) (дата звернення 05.05.2020).
4. Програми державної підтримки АПК у 2020 році. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-programmy-gospodderzhki-apk-v-2020-godu> (дата звернення 05.05.2020).
5. Оновлено програму підтримки аграріїв на 2020 рік. URL: <https://agropolit.com/news/14047-onovleno-programu-pidtrimki-agrariyiv-na-2020-rik> (дата звернення 05.05.2020).

**Брух О.О.,**  
к.е.н., доцент кафедри міжнародних  
економічних відносин та маркетингу  
Львівський національний аграрний університет

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У  
СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ  
ОБЛАСТІ**

Закордонний досвід розвинутих європейських країн показує успішність механізму формування інноваційної політики щодо ефективного розвитку прикордонних територій, а саме транскордонне співробітництво. Враховуючи те, що Львівська область має вихід до національного кордону, відповідно Україна має вагомі потенційні перспективи розвитку регіональної співпраці із прикордонними регіонами прилеглими по межі кордону. Транскордонна співпраця добре впливає на вирішення колективних проблем та й сприяє розвитку загалом суміжних прикордонних територій, а саме завдяки додатковим перспективам фінансування з різних джерел, обміну досвідом, також налагодженню контактів із закордонними партнерами, доступом щодо інноваційних міжнародних розробок. Саме тому, ми вважаємо, що на теренах досліджуваного регіону доцільно втілити в реальність економічну модель, що ґрунтується на гармонійному поєднанні економічного і соціального, а також екологічного розвитку, що може бути досягнуто за рахунок створення кластерних утворень й посиленню транскордонного співробітництва Львівщини.

Сучасна державна регіональна політика повинна бути міцним підґрунтям для здійснення інвестиційно-інноваційного розвитку, що відповідно підвищить конкурентоспроможність України, а також її регіонів на міжнародних ринках. Особлива та провідна роль в даному процесі припадає на формування в державі відповідних кластерів. Саме тому ми вважаємо, що формування інноваційних кластерів із використанням можливостей транскордонного співробітництва Львівської області є актуальним і першочергово необхідним.

Необхідно зазначити, що кластери на сьогодні є дієвим механізмом пори глобалізації, що обумовлює собою гнучкі об'єднання різних суб'єктів господарської діяльності для необхідного досягнення й посилення визначеного господарського наслідку. Саме такі об'єднання, в більшості випадків, є об'єднаннями географічно локалізованих організацій, підприємств, науково-дослідних установ і навчальних закладів, а також ринкових структур як визначальних учасників інноваційного процесу [11].

На сьогоднішній день, в Україні суттєво назріла необхідність щодо опрацювання новітніх підходів в питаннях розвитку економіки районів, завдяки раціональному, взаємозв'язаному, узгодженому застосовуванню усіх ресурсів у регіоні.

Формування та створення кластера є доволі складним процесом, тривалість й інші особливості якого окреслюються конкретним напрямом економічної діяльності, будовою майбутніх членів кластера, ступенем їх активності із налагодження співробітництва тощо. Безумовною передумовою такого процесу є присутність кластерних ініціатив із сторони учасників майбутнього кластера, з сторони держави чи певних проміжних організацій [1].

Кластери, з однієї сторони, відзначаються міцними технологічними або фінансовими взаємозв'язками між членами об'єднання, з іншої – подібні до асоціацій, оскільки дають право учасникам не лише зберігати юридичну самостійність, а й бути конкурентними один з одним. Подібність із асоціаціями підкреслюється й можливістю участі в кластері усіх визначальних економічних суб'єктів і бізнесу, і держави й населення.

Вагомою передумовою у створенні кластера є високий ступінь концентрації у районі підприємств чи організацій певної сфери. Головні учасники кластерів перебувають у географічній близькості один біля одного й мають перспективи для активної взаємодії. Територіальний діапазон може варіюватися в залежності від типу й властивостей самого кластера та охоплювати один чи декілька районів країни. За нашими дослідженнями до найбільш концентрованих сфер регіону належать: паливна, деревообробна, легка, харчова, туристична.

З метою подолання наявних дисбалансів розвитку й функціонування регіону ми пропонуємо започаткувати інноваційний регіональний кластер на основі окремого району. Кластер діятиме за принципами рівноправності й паритетності всіх членів кластеру, чіткого конструктивного діалогу, добровільності кожного з учасників вибору форм співпраці, взаємного інформування й здійснення прийнятих на себе відповідних зобов'язань щодо господарських контрактів, які укладаються безпосередньо між всіма учасниками даного кластера.

Суб'єкти господарювання, що входять до даного кластеру, можуть й співпрацювати, й бути конкурентами між собою. Вони з легкістю можуть конкурувати із одними учасниками кластеру, закуповувати продукцію в інших членів кластеру й послуговуватися сервісом зовсім інших підприємств – учасників кластеру. Саме кластерний підхід дає перспективу розширення діяльності на світовому ринку та створення спільних фірм. Разом вони мають можливість застосовувати комплекс маркетингових комунікацій до своєї продукції. Підприємства – це так звані члени кластеру, що виходячи з потреб міжнародного ринку, можуть організовувати спільні підприємства чи співпрацювати із учасниками різних створених кластерів для виробництва і збуту нової продукції [2]. Відокремлене підприємство, що працює в умовах ринку самостійно та в проблемах експорту може покладатися на себе або на допомогу місцевих органів, цілком ймовірно не матиме таких можливостей самостійно, як при діючому кластері, що відповідно працює на розширення свого підприємництва на міжнародному ринку. Отже, при формуванні так званого кластеру надасть окремому району величезну кількість переваг й перспектив. Безсумнівним привілеєм стане можливість розширення для бізнесу, влади, а також навчально-освітніх закладів, що працюватимуть разом над розвитком та зміцненням територіальної економіки. Саме таке співробітництво спричинить до більш результативного використання громадських й приватних ресурсів та допомагатиме розвивати потужні і динамічні кластери регіону.

Хочемо зауважити, що окремі райони Львівської області є прикордонними, і кластерні процеси варто втілювати досить активно, використовуючи при цьому переваги транскордонного співробітництва, що зумовлені вигідним територіальним розміщенням даної території. Вважаємо, що транскордонне співробітництво на сьогодні є інноваційним інструментарієм державної регіональної політики.

Провівши аналіз, нами встановлено, що основними характерними ознаками транскордонного співробітництва є: сукупні об'єднуючі дії, що націлені на відповідну взаємодію в різноманітних сферах життя суспільства; може реалізовуватись органами державної влади, або громадськістю чи місцевим самоврядуванням, що є суміжними по кордону держав, в межах

своїї компетенції; здійснюється з ціллю покращення піднесення прикордонних територій. Дивлячись на те, що певні райони є прикордонними, у цьому випадку їх розвиток доцільно активно застосовувати привілеї транскордонного співробітництва, що зумовлені вигідним територіальним розміщенням окремого району. Оскільки пропонується кластер утворюватиметься в обставинах транскордонного співробітництва, відповідно до цього це дасть змогу залучити додаткові іноземні інвестиції. Це також дає можливість щодо можливості отримання коштів Європейського Союзу на певні потреби, наприклад розвиток території.

Вважаємо, що сильними сторонами, що сприяють активізації транскордонного співробітництва регіону можуть бути:

1) успішно реалізовані різні транскордонні проекти: модернізація українсько-польського кордону, різноманітні проекти щодо сфери охорони навколишнього середовища, транскордонні проекти в сфері бізнесу; проекти в сфері туризму, культурні проекти, транскордонні проекти в сфері освіти й науки;

2) навички використання програм прикордонного співробітництва у вирішенні сукупних проблем в прикордонних зонах;

3) управління міжнародного співробітництва і європейської інтеграції Львівської ОДА, що забезпечить більш результативну роботу в сфері управління.

Таким чином, активізація транскордонного співробітництва зумовить такі перспективи для Львівщини як:

1) поглиблення та розширення добросусідських відносин на закордонному рівні та підтримка інтеграції;

2) отримання та залучення коштів, грантів за різними програмами, проектами ЄС, що дасть можливість інноваційного розвитку прикордонного регіону, в тому числі й розбудови прикордонної інфраструктури;

3) нарощення та збільшення обсягів прикордонної торгівлі.

Доступ до міжнародних ринків, значний резерв висококваліфікованого кадрового потенціалу, сьогоденні виклики після підписаної Угоди про Асоціацію із Європейським Союзом все більше диктують необхідність у потребі реформатуванні чи об'єднанні зусиль й досвіду влади та підприємницьких угруповань досліджуваної території. Такі зміни необхідно реалізувати, виходячи із концептуальних засад розвитку району в економічній, соціальній й екологічній гармонізації за рахунок створення кластеру та активізації транскордонного співробітництва.

**Бібліографічний список:**

1. Коляда С. П., Пасічник Т. О., Глуха Г. Я. 2011. Погляд на управління транскордонним регіоном як суб'єктом господарювання. *Європейський вектор економічного розвитку*, 2 (11). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ever/2011\\_2/15.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ever/2011_2/15.pdf)
2. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС .2009. ред. Мікули Н., Борщевського В., Васильціва Т. Львів: Ліга Прес. с. 436 Доступно: <http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/Binder2-804f2.pdf>.
3. Чучка І.М., Молдавчук Р.І. 2010. Транскордонне співробітництво в контексті економічної безпеки України. *Актуальні проблеми економіки*, 9 (111). с. 92–98.

**Войнич Л.Й.,**

**к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
імені професора Є.В. Храпливого**

**Балаш Л.Я.,**

**к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
імені професора Є.В. Храпливого**

**Львівський національний аграрний університет**

**УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО  
ГОСПОДАРСТВА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Однією з головних цілей спільної сільськогосподарської політики Європейського союзу стосовно розвитку аграрного сектору є забезпечення фермерів прийнятним рівнем життя (сприяючи більш конкурентоспроможному і сталому розвитку сільського господарства і розвитку сільської місцевості). В умовах ринкової економіки та зростання конкуренції на ринку питання підвищення конкурентоспроможності продукції набуває дедалі більшої актуальності. Сучасні умови розвитку характеризуються поглибленням інтеграційних процесів, лібералізацією умов торгівлі сільськогосподарськими товарами, орієнтацією на зовнішні ринки, а також підвищеною увагою до якості продукції. Проблема конкурентоспроможності посідає одне із провідних місць в економічному аналізі різних суб'єктів господарської діяльності, що пояснюється об'єктивним посиленням міжнародної та внутрішньої конкуренції. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції [1].

Доцільність інтеграції в аграрному секторі з ЄС несе певні кон'юнктурні вигоди українським сільськогосподарським товаровиробникам. По-перше, європейський ринок найдорожчий; по-друге, найприбутковіший; по-третє, із стандартизованою продукцією високої якості. За умови, що аграрний сектор України працюватиме за європейськими нормами та правилами, що вимагає й САП ЄС, країна отримає рівні умови торгового партнерства не лише на європейських, але й на світовому ринках. Таким чином, якість виробленої продукції — важливий чинник конкуренції та необхідна передумова успішної діяльності аграрних підприємств. Однак варто розуміти, що підвищення якості сільськогосподарської продукції — завдання складне і затратне, однак виправдане. Також рівень якості не може бути постійною величиною. Але на кожному часовому етапі якість продукції має бути оптимальною, тобто такою, що максимально задовольняє потреби споживачів за умови відносно мінімальних затрат на її досягнення [2].

Конкурентоспроможність галузей АПК формують такі фактори як: стан розвитку досліджуваної галузі; державна підтримка; вплив інтеграційних процесів на розвиток сільського господарства. Основною передумовою виробництва якісної продукції є державна політика та державне регулювання. Регулювання виробництва сільськогосподарської продукції повинно передбачати реалізацію комплексу заходів: відповідна законодавча база та напрацювання механізму санкцій; напрацювання державної політика; відповідна кредитна система; податкове та митне регулювання.

На думку Дем'яненко С.І., важливими передумовами підвищення конкурентоспроможності галузей сільського господарства є: напрацювання заходів по стандартизації і сертифікації аграрного сектора; формування інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції; розвиток дорадчих центрів в сільському господарстві; розвиток нових форм господарювання; безперервна співпраця виробників продукції сільського господарства та дослідних установ; підвищення якості продукції сільського господарства за рахунок застосування інновацій [2].

Беручи до уваги специфіку виробництва продукції сільського господарства, забезпечити конкурентоспроможність продукції враховуючи якісні характеристики можна дотримуючись вимог раціоналізації технологічного процесу. Також для забезпечення якості продукції, необхідно проводити тотальний контроль якості від початку виробництва до моменту надходження її до споживача, що повинно зводитись до відповідності нормативних документів (стандарти, технічні умови, сертифікати, свідоцтва якості) як національного, так і міжнародного характеру [3, с. 106].

Невідповідність сільськогосподарської продукції європейським стандартам та невідповідність законодавства України є вагомою проблемою зниження виробничих потужностей. Вирішення даних проблем пропонується

шляхом підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, основними з яких є [4]:

- використання інновацій у виробництві шляхом підвищення інвестиційної привабливості агробізнесу;
- управління ризиками виробничої діяльності;
- постійний аналіз зовнішнього середовища;
- удосконалення маркетингової стратегії;
- підвищення кваліфікації трудових ресурсів;
- постійний контроль за якістю виробництва;
- формування належної нормативно-правової бази;
- розширення ринків збуту продукції.

Необхідною передумовою у сфері забезпечення високого рівня якості та конкурентоспроможності продукції сільського господарства є використання в аграрному секторі економіки системи загального менеджменту якості – Total Quality Management.

TQM – тотальний менеджмент якості – так званий метод управління, що широко використовувався ще у середині 80х рр. минулого століття. Дана концепція забезпечення якості виробничого процесу виникла в Японії. Загальне розуміння TQM як менеджменту якості зводиться до усвідомлення управлінського підходу керівництва підприємством, визначним елементом якого є контроль якості, заснованого на участі усіх учасників виробничого процесу та спрямованого на досягнення успіху в довгостроковій перспективі шляхом задоволення потреб споживачів та отримання користі для підприємства, так і суспільства загалом. Парадигма TQM містить у собі систему принципів, яка допомагає щонайкраще використовувати наявні ресурси організації.

Основні принципи менеджменту якості покладено в основу формування стандартів та системи управління якістю, що входять до ISO 9000. Існує вісім принципів менеджменту якості (TQM):

1) задоволення вимог і очікувань споживача. Основна місія функціонування організації - задоволення поточних й майбутніх потреб, виконання вимог споживачів і намагання перевершити їхні очікування;

2) виховання лідерів, які досконало знають свою справу, сповідують філософію компанії і можуть навчити цьому інших;

3) залучення працівників. В основу покладено формування стійкої організаційної культури з довгостроковими ціннісними орієнтирами та переконаннями, які поділяють і приймають усі без винятку працівники компанії. Стійка організаційна культура – це постійна командна праця. Освоїти роботу в команді має кожен;

4) використання виключно надійної, випробуваної технології. Основне призначення технологій – це допомагати людям, а не замінювати їх. Нові

технології часто ненадійні і важко піддаються стандартизації, тому перш ніж вводити їх, необхідно провести тестування в реальних умовах. Одночасно варто розуміти значимість використання новітніх технологій;

5) стандартизація завдань – основа безперервного вдосконалювання і делегування повноважень співробітникам. В основу принципу покладено формування багажу знань щодо процесу виробництва та стандартизації найкращих на даний момент методів виробництва;

6) постійне поліпшення. Постійне поліпшення діяльності організації в цілому варто розглядати як її незмінну мету;

7) прийняття рішень, заснованих на фактах. Ефективні рішення ґрунтуються на аналізі даних і інформації;

8) взаємовигідні відносини з постачальниками.

Реалізація основних принципів TQM є особливо актуальним в контексті формування сучасних виробничих систем в Україні, що дозволяє зробити наступні узагальнення:

1. Людський ресурс як ключовий фактор розвитку сучасних сільськогосподарських підприємств, потребує ефективного управління на основі застосування сучасних методів організації виробництва.

2. Створення сприятливих можливостей для інноваційних перетворень виробничих систем. Цього можна досягти лише за тісної співпраці між працівниками та адміністрацією. Висока ефективність їх ділової взаємодії і є ключем до успіху функціонування будь-якої виробничої системи. Визначальним елементом тісної співпраці є належна мотивація.

3. Ідея ощадливості повинна стати філософією функціонування українських підприємств. Потребує опрацювання концепція ощадливого використання ресурсів (Lean manufacturing) з одночасним покращанням якості продукції.

4. Еластичність та оперативне реагування на інноваційні потреби ринку, ефективне використання ресурсів виробничої системи може бути забезпечено завдяки організації використання «гнучкого» виробничого обладнання, чого можна досягти завдяки диверсифікації діяльності (Economies of scope).

6. Збільшення витрат на впровадження цифрових технологій. Саме цифрові ресурси сьогодні стають вирішальним джерелом розвитку виробничих систем, забезпечуючи як оперативність, так і стратегічність прийняття правильних управлінських рішень.

Варто зазначити, що японська система управління найчастіше представлена в промисловості, оскільки саме великі компанії стали успішними завдяки їй. Однак ця система може бути успішно використана в інших галузях, зокрема в сільському господарстві.



Європейський аграрний ринок має свої особливості, під впливом яких формується кон'юнктура та система зовнішньоекономічних відносин з Україною у торгівлі сільськогосподарською продукцією. Перспективи покращення агроторговельної ситуації між Україною та ЄС залежать від багатьох чинників, серед яких ключову роль відіграють правила та норми, які закладені в умови Угоди про ЗВТ, що відповідає принципам СОТ та визначає стратегічні орієнтири вітчизняної та європейської аграрної політики. Незважаючи на певні складнощі та довготривалість активізації євроінтеграційного процесу в аграрному секторі економіки України, можна відзначити достатній рівень його прогнозованості. З огляду на це потребують подальшого удосконалення кон'юнктурні напрями розвитку вітчизняного аграрного сектора.

#### **Бібліографічний список:**

1. Варшавська Н.Г. 2017. Аналіз конкурентного середовища європейського аграрного ринку. *Ефективна економіка. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, 12. Ч.1. с.58-60
2. Дем'яненко С.І. 2005. Інноваційне зростання – основа стабільності агропромислового комплексу. *Наука та інновації. Сільськогосподарські і аграрні технології*, 1. Вип. 1. с. 87-98.
3. Драган О. І. 2006. *Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти*. Київ: Держ. академія керівних кадрів культури і мистецтв, с.160
4. Кваша С.М. 2003. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ. *Економіка України*, 10. с. 79-86.

**Дуляба Н. І.,**  
**к.е.н., доцент кафедри менеджменту та**  
**міжнародного підприємництва**  
**Національний університет «Львівська політехніка»**

#### **ПРІОРИТЕТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ М. ПУСТОМИТИ ТА С. НАВАРІЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Євроінтеграційні процеси стали невід'ємними реаліями та стратегічними прагненнями України. Інтеграція в європейський політичний, економічний і гуманітарний простір є стратегічним орієнтиром і системоутворювальним чинником розвитку держави. Складовими процесу

зближення України з ЄС виступають поглиблення політичного діалогу, зміцнення європейського безпекового простору і підвищення ефективності інструментів співпраці у пріоритетних галузях інтеграції.

Зважаючи на євроінтеграційні процеси, які мають місце в державі, стратегічні засади розвитку регіонів також враховують такі елементи державної політики, формують власні стратегічні засади розвитку з врахуванням можливостей та перспектив зближення з Європейським Союзом. Таким чином, стратегія м. Пустомити та с. Наварія розроблена на підставі Закону України «Про засади державної регіональної політики» з урахуванням Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», Закону України «Про концепцію сталого розвитку України (№3234 від 25.04.2001р.), Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року та основних положень «Стратегії розвитку Львівської області на період до 2020 року», затвердженої рішенням Львівської обласної ради № 146 від 29 березня 2016 р. та враховує основні положення «Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу» (№615/98 від 11.06.1998р.).

При формуванні стратегічного бачення м. Пустомити та с. Наварія визначено три основні складові, які є пріоритетними для розвитку краю на довготривалу перспективу (рис.1).

Відтак, сформульоване бачення стратегічного розвитку м. Пустомити та с.Наварія: місто Пустомити та село Наварія – край, який забезпечує належний рівень життя, можливості особистісного, духовного та патріотичного розвитку людей при високому розвитку економіки та екологічному благополуччі.

Сформульоване стратегічне бачення краю забезпечує формування стратегічних цілей його сталого розвитку, операційних цілей та завдань, які в більшій мірі відображають євроінтеграційні процеси держави та регіону.



**Рис. 1. Складові стратегічного бачення розвитку м. Пустомити та с.Наварія**

Основні стратегічні напрямки розвитку соціальної сфери м. Пустомити та с. Наварія включають досягнення таких цілей:

- Підвищення рівня освіти і культури населення;

- Формування комфортної інфраструктури м. Пустомити та с. Наварія

Стратегічне бачення розвитку економіки краю втілено в таких стратегічних цілях:

- Формування сприятливого бізнес-середовища;

- Стимулювання залучення інвестицій;

- Розвиток туристично-рекреаційного потенціалу;

- Налагодження та розвиток співробітництва прикордонних територій;

- Удосконалення системи управління.

Стратегічний розвиток екологічної безпеки планується отримати шляхом досягнення таких стратегічних цілей:

- Забезпечення чистоти водних басейнів;

- Зменшення негативного впливу на довкілля промислових та житлово-комунальних об'єктів;

- Покращення управління промисловими та побутовими відходами.

Важливу роль в реалізації Програми інтеграції України до Європейського Союзу відведено адміністративній реформі та наданню самостійності регіонам чи окремим територіальним утворенням. Враховуючи такі положення, Стратегія міста Пустомит та села Наварія передбачає довготривалий розвиток краю з врахуванням своїх проблем та перешкод розвитку, своїх переваг та можливостей.

Реалізацію Стратегії сталого розвитку міста Пустомити та села Наварія передбачено у три етапи: I-й – до 2022 року, II етап – 2022-2026 роки та III-й – 2026-2030 роки. На кожен з цих періодів рекомендується розробляти План заходів з реалізації Стратегії. Формування Плану реалізації Стратегії повинно ґрунтуватись на вивченні можливих джерел фінансування та реальність залучення для його виконання необхідних ресурсів (державний, обласний і місцеві бюджети, можливі ресурси проектів міжнародної технічної допомоги, приватні інвестиції тощо).

#### **Бібліографічний список:**

1. Зінчук Т. О. 2008. *Європейська інтеграція : проблеми адаптації аграрного сектора економіки*. Житомир : ДВНЗ «Державний агроекологічний університет», с.384

2. Малік М. Й., Хвесик М. А. 2010. Сталий розвиток сільських територій на засадах раціонального природокористування та екологічнобезпечного агропромислового виробництва. *Економіка АПК*, 5. с. 3-12.

3. Програма ЄС транскордонного співробітництва «Польща-Білорусь-Україна» на 2014-2020 (PL-BY-UA). URL : <http://www.pl-by-ua.eu/ua5>.

**Дутка Г.Я.**  
**д. е. н., професор кафедри природничо-математичних**  
**дисциплін та інформаційних технологій,**  
**проректор з навчально-методичної та виховної роботи**  
**Львівський інститут економіки і туризму**

### **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ЗРОСТАННЯ РІВНЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ**

Загострення конкуренції на ринку освітніх послуг, в тому числі і через процеси глобалізації, вимагають сьогодні від закладів вищої освіти впровадження принципів і підходів ринкової орієнтації в свою діяльність. Заклади вищої освіти (ЗВО) сьогодні вже не є лише “спокійним місцем для викладання та наукової роботи, як у минулі століття. Це великий, складний, вимогливий, конкурентоспроможний бізнес, що вимагає великих поточних інвестицій» [1].

З початку ХХІ ст. національні системи вищої освіти різних країн суттєво реформуються з метою посилення їх міжнародної конкурентоспроможності. Наслідком посилення конкуренції і переведення її на глобальний рівень є і необхідність для закладів вищої освіти запроваджувати окремі принципи ринково орієнтованого управління, розуміння і ефективного опанування технологіями та інструментами освітнього маркетингу. Для України дослідження проблем конкурентоспроможності в сфері вищої освіти, факторів, що впливають на успіх та на конкурентні позиції закладів вищої освіти стають все більш актуальними, що викликано як зростанням конкуренції на національному рівні, так і прагненням українських ЗВО до більшої інтеграції у глобальний ринок освітніх послуг і ринок знань.

За результатами аналізу визначальних характеристик ЗВО–світових лідерів, таких, що входять до числа топ-100 або топ-200 в провідних міжнародних рейтингах і яких прийнято називати “університети світового класу” можна побачити, що їм притаманні такі ознаки: якість досліджень та сильне міжнародне партнерство і співробітництво; можливість наймати найкращий професорсько-викладацький, науково-дослідницький, управлінський, адміністративний персонал, ведучи пошук таких професіоналів не лише в межах своєї країни, а на глобальному ринку праці; створення умов для можливості співпраці своїх дослідників з кращими

фахівцями у відповідній галузі науки, незалежно від того, в якій країні вони знаходяться; компетенції з широкого спектру галузей науки і дисциплін (суспільні, гуманітарні науки, інженерні науки, математика, природничі, медичні науки тощо); потужне керівництво з чіткими місією та баченням для організації; автономія: організаційна, фінансова, академічна та кадрова; висока якість навчання та спроможність залучати найкращих студентів (у тому числі для магістерського та докторського рівнів освіти) не лише на національному, а й на міжнародному рівнях (відсоток іноземних студентів у провідних університетах світу з кожним роком зростає); змішане, диверсифіковане фінансування, що означає відсутність надмірної залежності лише від одного джерела фінансування.

Всесвітньо відомий експерт у сфері вищої освіти Джаміл Салмі [2] визначає ключові фактори успіху ЗВО світового класу за трьома основними категоріями, а саме: концентрація таланту (інтернаціоналізація); потужне фінансування; ефективне управління.

Конкурентоспроможність сучасних ЗВО значною мірою залежить від рівня їх ринкової орієнтації, визначення на основі результатів всебічних маркетингових досліджень стратегічних орієнтирів свого розвитку, розробки ефективної маркетингової стратегії і докладання зусиль до постійного вдосконалення своєї щоденної діяльності з метою максимального задоволення потреб цільових груп споживачів. При цьому важливим є розуміння сучасного конкурентного середовища та тенденцій розвитку сфери вищої освіти. Дослідження свідчать, що основними факторами успіху ЗВО світового класу сьогодні є: концентрація таланту (інтернаціоналізація); потужне і диверсифіковане за джерелами фінансування; високоефективне управління. Іншими характерними рисами ЗВО світового класу визначають: багатогранність (такі установи одночасно є дослідницькими і навчальними; пропонують широкий спектр фахових напрямів і дисциплін; вони є достатньо великими за розміром з огляду на кількість студентів і співробітників); в освітній діяльності такі ЗВО концентрують зусилля на пропонуванні навчальних програм магістерського і докторського (PhD) рівнів, при чому майже всі ЗВО світового класу пропонують структуровані PhD-програми у формі шкіл для випускників-бакалаврів (graduate schools); підприємницька орієнтація (всі дослідники погоджуються з тим, що ЗВО повинні отримувати прибуток від результатів своєї наукової роботи); участь у міжнародному науковому співробітництві та зв'язках зі своїми колегами за кордоном.

Від рівня якості надання освітніх послуг залежить рівень якості людського капіталу, адже забезпечення сталого економічного розвитку на основі інноваційної моделі потребує активізації людського капіталу, задіяння його як провідного фактору суспільного виробництва, що є неможливим без освіти. Саме освіта є основним чинником формування людського капіталу. В

сучасних умовах зростання конкуренції на ринку освітніх послуг, підвищення конкурентоспроможності ЗВО можна розглядати через призму зростання рівня якості освітніх послуг. Отже, з метою забезпечення підвищення конкурентоспроможності ЗВО України як чинника зростання рівня якості надання освітніх послуг необхідним є: розробити нові організаційно методичні підходи щодо управління ЗВО з урахуванням найкращих міжнародних практик демократизації управління та автономізації ЗВО; розробити спільно з усіма зацікавленими сторонами (освітні заклади, здобувачі освіти, роботодавці та ін.) та прийняти програму заходів із забезпечення якості освіти ЗВО; налагоджувати взаємозв'язки з ученими зарубіжних країн, міжнародними організаціями, фондами з питань участі в міжнародних наукових проектах; вжити заходів щодо своєчасної реакції на місцеві та глобальні виклики через освіту в інтересах сталого розвитку, зокрема, шляхом оновлення змісту навчальних програм; вжити заходи щодо підтримки гендерної політики, врахування гендерних питань у підготовці вчителів та навчальних планів, усунення гендерної дискримінації та насильства, формування відповідних умов для отримання освіти людьми з обмеженими можливостями; посилити практичну підготовку студентів, що сприятиме формуванню вміння застосовувати набуті теоретичні знання у практичній діяльності та набуттю студентами професійних компетентностей; сформувати новітні інституційні утворення у формі партнерства ЗВО з підприємствами, що сприятиме налагодженню взаємозв'язку теорії і практики, науки і виробництва; систематично та комплексно впроваджувати ІКТ в діяльність ЗВО (зокрема, шляхом забезпечення високошвидкісним інтернетом, мультимедійним забезпеченням та ін.); мотивувати викладачів до підвищення кваліфікації, професійного зростання, самовдосконалення, творчого пошуку, впровадження інноваційних технологій у викладацькій та науковій роботі шляхом підвищення рівня заробітної плати, організації курсів вивчення іноземних мов, міжнародних стажувань, конференцій, семінарів, тренінгів тощо.

Стратегія Львівського інституту економіки і туризму (ЛІЕТ), який готує фахівців сфери послуг, спрямована на впровадження компетентнісного підходу, що передбачає орієнтацію не на передачу знань, які постійно застарівають, а на оволодіння студентами професійними компетенціями, які в майбутньому дозволяють їх ефективно використовувати у практичній діяльності. Професійна підготовка студентів спрямована на забезпечення фундаментальної наукової, загальнокультурної, практичної підготовки фахівців, які мають визначати темпи і рівень науково-технічного, економічного і соціально-культурного прогресу, а також на формування інтелектуального потенціалу нації та всебічний розвиток особистості як найвищої цінності суспільства; створення лідерів, які володіють розвинутими

компетенціями приймати раціональні та прогресивні рішення стосовно управлінських ситуацій.

Посилена увага в ЛІЕТ приділена практичній професійно - орієнтованій підготовці кадрів (розвитку співробітництва між провідними вітчизняними підприємствами туристичної індустрії та інститутом). В умовах посиленої глобалізації та активного розвитку інформаційного суспільства посилюються процеси конкуренції та боротьби за клієнта, особливо це стосується підприємств сфери послуг. Бізнесу сфери гостинності стає все важче боротися за клієнтів традиційними методами, що зумовлює необхідність переходу на інноваційні методи організації операційних процесів, впровадження нових та креативних заходів пошуку споживачів. Сьогодні найважливіше завдання – це утримати споживачів, зробити їх постійними клієнтами, а тому на розвиток і потреби служби маркетингу бізнесу необхідно спрямовувати не менше своїх зусиль та ресурсів, ніж на виробничі процеси, і особливо це стосується сфери готельного бізнесу, спрямованість якого є виграшною при клієнтоорієнтованому варіанті організації роботи.

У наш час підприємствам сфери готельного бізнесу стає важче працювати у ролі відокремленої одиничної ланки. Весь операційний цикл насичений невід’ємними взаємовідносинами між різними учасниками бізнес-процесу: постачальниками, посередниками, споживачами, контролюючими та регулюючими органами та іншими підприємствами та організаціями. Світові інтеграційні процеси ставлять жорсткі вимоги не тільки на державному рівні, а й на рівні суб’єктів господарювання, що зумовлює ставати активними учасниками інтеграційних процесів. Пройденим етапом вже стала взаємодія вертикальна, чи горизонтальна між підприємствами, які зацікавлені у спільній бізнес-діяльності. На заміну приходять новий етап взаємодії – міжгалузєва інтеграція, тобто інтеграція, на різних за сферою чи галуззю діяльності суб’єктів, зокрема таких як сектори вищої освіти, державні структури, бізнес-структури, громадські організації тощо.

У наукових дослідженнях, присвячених проблемі підвищення конкурентоспроможності підприємств сфери послуг, науковці стверджують, що одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств та організацій є використання основних принципів економіки знань, що вимагає адаптації освітнього та наукового потенціалів в операційні (виробничі) бізнес-процеси. А це, у свою чергу, є беззаперечним доказом збагачення усіма суб’єктами господарювання свого кадрового потенціалу новими знаннями та досвідом. Цьому може сприяти співпраця бізнесу із закладами вищої освіти.

Розширення ролі ЗВО з переходом до економіки знань пов’язане з низкою змін, що відбулися в суспільстві. По-перше, це поява для університету поряд з традиційними його місіями навчання і здійснення

досліджень, третьої, що полягає в участі у соціально-економічному розвитку. По-друге, це достатня потужність університету для надання студентам нових ідей, навичок та підприємницького таланту, стала значним активом в суспільстві знань. По-третє, це здатність університету створювати технології змінила його роль з традиційного джерела людських ресурсів і знань до нового джерела продукування технологій та їх трансферу [3].

Інтеграція діяльності організацій готельного господарства із закладами вищої освіти може відбутись за такими напрямками:

- проведення спільних наукових досліджень у сфері готельної індустрії з подальшою комерціалізацією спільних науково-дослідних розробок та інновацій;
- надання науковцями консультаційних послуг працівникам готельних структур у сфері оптимізації фінансових операцій, прийнятті маркетингових рішень тощо;
- спільне розроблення бізнес-планів впровадження нових видів послуг чи відкриття нових готельних комплексів;
- підготовка працівників для сфери готельного бізнесу із студентських лав шляхом адаптації навчальних планів та методів навчання до потреб бізнесу;
- впровадження умов для проведення виробничих практик студентів у готельних комплексах з метою подальшого працевлаштування кращих;
- створення спільних платформ між закладами вищої освіти та бізнесом з метою подальшого обміну результатами наукових досліджень та впровадженні їх у діяльність готелів.

Серед переваг для організацій готельної сфери від спільної взаємодії із секторами вищої освіти варто відзначити такі:

- підвищення конкурентоспроможності на ринку шляхом впровадження інноваційних технологій, нових методів організації бізнес-процесів тощо;
- збільшення наукомісткості наданих послуг шляхом впровадження принципів економіки знань, що дозволить отримувати додаткові прибутки шляхом збільшення доданої вартості;
- розширена участь та збільшення повноважень представників бізнесу у створених спільних венчурних фондів, наукових парків тощо, що дасть кращий доступ до джерел фінансування;
- залучення висококваліфікованих кадрів з числа завчасно підготовлених студентів згідно вимог самої організації готельної сфери та ін.

Вітчизняній сфері готельного бізнесу необхідно переймати досвід зарубіжних країн. Як приклад, співпраця таких готелів, як Hilton, Four Seasons, Marriott, Hyatt, Mandarin, W Hotels та інших із швейцарськими закладами вищої освіти дозволяє студентам-випускникам отримувати пропозицію про роботу з такою імовірністю [4]:

- 90 % випускників Glion отримують одне або кілька запрошень на роботу;



- 85 % студентів Les Roches працевлаштовуються відразу після навчання;
- 33 % випускників Les Roches в 2019 р. стали підприємцями.

Інтеграція між бізнесом та секторами вищої освіти можлива лише за умови узгодженості інтересів обох сторін та зацікавленості у продуктивній і взаємовигідній співпраці. У сучасних умовах саме заклад вищої освіти виступає джерелом інновацій, які є невід’ємним елементом ефективної діяльності організацій готельного бізнесу в умовах становлення інформаційного суспільства та переходу України на інноваційну модель розвитку.

#### **Бібліографічний список:**

1. On the Edge: Securing a Sustainable Future for Higher Education. 2017. OECD Education Working Papers, No. 7, OECD Publishing
2. Salmi J. 2012. The Challenge of Establishing World-Class Universities. Washington: World Bank
3. Ranga M., Etzkowitz H. 2013. Triple Helix Systems: An Analytical Framework for Innovation Policy and Practice in the Knowledge Society. *Industry and Higher Education Special Issue “Innovation policy as a concept for developing economies: renewed perspectives on the Triple Helix system”*, №27 (4). p. 237–262.
4. Як стати керуючим готелем. Доступно: <https://www.ukr.iqconsultancy.com.ua/articles/yak-stati-keruyuchim-gotelem>.

**Гринкевич С.С.,**  
**д.е.н., професор кафедри міжнародних**  
**економічних відносин та маркетингу**  
**Львівський національний аграрний університет**  
**Зрайло І.І.,**  
**аспірант кафедри міжнародних**  
**економічних відносин та маркетингу**  
**Львівський національний аграрний університет**

#### **ПІДХОДИ ДО ЗЯСУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК»**

Визначальні імперативи розвитку світового господарства пов’язані з проривом в науково-технологічній сфері та в області високих технологій, чинять суттєвий вплив на формування та розвиток АПК. Від стабільності функціонування і подальшого піднесення АПК в цілому, та його зернопродуктового підкомплексу зокрема, залежать перспективи розвитку

всієї економіки, національна і продовольча безпеки, зовнішньоекономічний потенціал держави.

Головною передумовою формування зернопродуктового підкомплексу є те, що сукупність процесів виробництва, заготівлі, транспортування, переробки зерна переростає у цілісну систему, функціонування елементів якої підпорядковане єдиній меті - виробництву кінцевих продовольчих продуктів. Методологія його виокремлення передбачає забезпечення на основі суспільного поділу праці гармонійного, пропорційного розвитку усіх галузей і функціональних підрозділів, що входять до його складу і взаємопов'язані спільними економічними інтересами.

Під зернопродуктовим підкомплексом АПК варто розуміти це сукупність функціонально залежних сільськогосподарських і промислових підприємств, які забезпечують формування пропозиції зерна, його первинну обробку, зберігання, переробку на борошно, крупи, комбікорми, а також реалізацію, у тому числі на експорт, через посередництво відповідних інфраструктурних елементів і слугує джерелом сировинних ресурсів для підприємств спеціалізованих галузей із виробництва продовольчих товарів [1].

При його формуванні обов'язковими для дотримання є такі принципи, як:

- задоволення потреб населення в хлібопродуктах;
- забезпечення взаємозв'язку економічних інтересів усіх суб'єктів господарювання для досягнення єдиної мети;
- існування різних форм господарювання, заснованих на різних формах власності;
- функціонування системи збуту зерна та зернопродуктів на засадах товарно-грошових відносин.

Сприятливі передумови для виробництва зерна в Україні є основою формування експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК, який може забезпечити державний бюджет стабільними надходженнями валюти. Відтак, використання переваг від світової торгівлі потребують формування ефективного організаційно-економічного механізму розвитку експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК України.

Нами виокремлено основні підходи (системний, ресурсний, результативний, ринковий, адаптаційний), які найчастіше застосовують учені для розкриття сутності категорії «експортний потенціал».

Так, за системним підходом експортний потенціал розглядається як складова виробничого чи економічного потенціалу, що підпорядкована реалізації цілей національної економіки, а також як складова системи зовнішньоекономічних зв'язків. Методологічна специфіка системного підходу полягає в тому, що метою дослідження є вивчення закономірностей і

механізмів утворення складного об'єкта з певних складових, різноманіття внутрішніх і зовнішніх зв'язків між цими складовими.

В межах ресурсного підходу експортний потенціал розглядається як здатність або можливість використовувати ресурси у структурі міжнародних коопераційних зв'язків. Саме ресурсний підхід є домінантою парадигмою в теорії сучасного управління. Ресурсний підхід може підкреслити унікальність суб'єктів соціально-економічної діяльності, він передбачає, що ключовим елементом для досягнення успіху є не повторення моделі поведінки інших суб'єктів, а формування та реалізація стратегії, основаної насамперед на внутрішніх факторах та унікальності ресурсної бази [2].

З погляду результативного підходу експортний потенціал розглядається крізь призму здатності національної економіки виробляти обсяг товарів і послуг, що можуть бути реалізовані на світовому ринку з максимальною вигодою.

З позиції ринкового підходу експортний потенціал виступає основою визначення економічної потужності країни, здатної виявляти і відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку.

Адаптаційний підхід до визначення категорії «експортний потенціал» розкриває її сутність як здатність економіки до адаптації до умов зовнішнього середовища, що постійно змінюється під впливом розвитку суспільства, глобалізаційних та інтеграційних викликів.

Відтак, враховуючи існуючі теоретичні напрацювання щодо з'ясування сутності понять «експортний потенціал» та «зернопродуктовий комплекс», нами запропоновано розглядати експортний потенціал зернопродуктового підкомплексу АПК як системну компоненту економічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК, організаційно-технічна структура якої підпорядковується місії і цілям комплексу та на яку покладена реалізаційна здатність продукції (послуг) на світовому ринку. Експортний потенціал зернопродуктового підкомплексу АПК виступає основою визначення конкурентних переваг та стратегічних зон господарювання АПК.

#### **Бібліографічний список:**

1. Колодійчук В.А., 2014. Галузеве позиціонування зернопродуктового підкомплексу АПК України. *Економічний часопис-XXI*, 9-10(1). с. 45-48.
2. Баб'як М.М., Хомош Ю.С., 2016. Ресурсний підхід у сучасному менеджменті. *Економіка і суспільство*, №3. с. 119-122. Доступно: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3\\_ukr/21.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/21.pdf).

**Зеліско Н.Б.,**  
к.е. н., доцент кафедри економіки,  
Львівський національний аграрний університет

## **ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ**

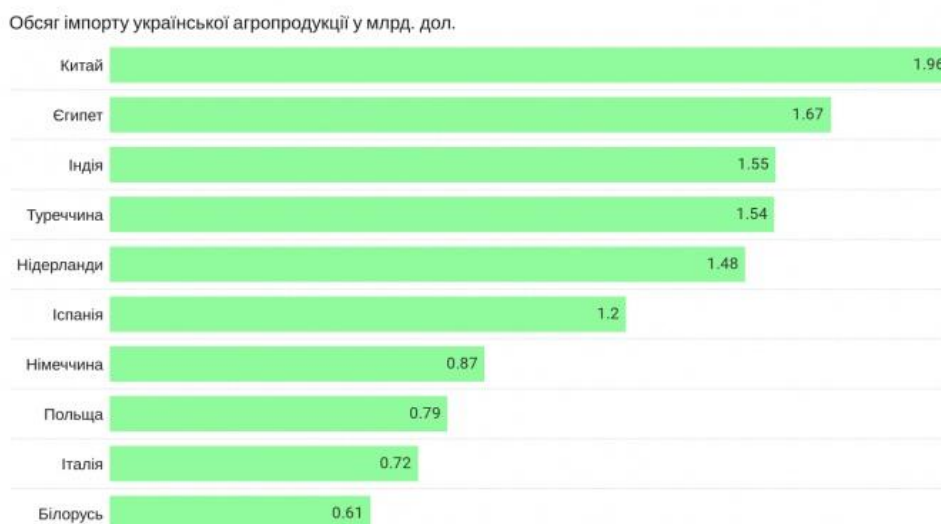
На сьогодні темпи перетворень в аграрному секторі зумовлені сучасними потребами світового та вітчизняного ринків, а також комплексом політичних, економічних, соціальних та історичних чинників. Інтеграція українського суспільства у європейське співтовариство спонукає та примушує вітчизняних виробників аграрного сектору виготовляти продукцію високоефективну і конкурентоспроможну на внутрішньому і зовнішньому ринках, оскільки потрібно враховувати постійно зростаючу роль нецінових форм конкуренції, тобто зростання вимог до якісних характеристик готової продукції.

З одного боку незадовільна конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції призводить до зростання імпортозалежності внутрішнього ринку України, з іншого – український експортер, здійснюючи експорт продукції аграрного сектору, стикається з проблемою низькоякісних її характеристик, згідно з якими ця продукція може бути або сировиною, або лише напівфабрикатом [1]. Тому в результаті експортної операції кошти не повертаються в економіку країни, а відбувається товарна інтервенція більш якісної та високотехнологічної продукції, а це спонукає перетіканню національних багатств до інших суб'єктів міжнародних економічних відносин і погіршення грошово-кредитного становища країни.

В січні 2020-го року на зовнішні ринки було поставлено сільськогосподарську продукцію на суму \$1,98 млрд, що на 14% більше, ніж за аналогічний період 2019-го року. Згідно з повідомленням Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, з загального експорту України, частка аграрної продукції становить 48%. Основною часткою аграрного експорту є зернові та олійні культури (48% і 23% відповідно). До ТОП-5 країн, які найбільше імпортували українську сільськогосподарську продукцію за звітний період, увійшли Китай (10,2%), Єгипет (10,1%), Іспанія і Нідерланди (по 8,0%), Туреччина (6,6%).

На топ-10 товарів в українському експорті 2019 року припадає 43,2% усього експорту, у топ-3 - кукурудза, олія соняшникова та пшениця. Перше місце у структурі експорту - у кукурудзи (32 млн тонн - на 11 млн більше, ніж минулого року). На другому місці - олія соняшникова (3,78 млрд доларів, частка в усьому експорті - 7,6%). Замикає топ-3 пшениця - 19,96 млн тонн, 3,65 млрд доларів виручки, частка в експорті - 7,3%.

Потіснивши на третє місце Індію, яка три роки поспіль утримувала перше місце, лідерство у топ-10 найбільших імпортерів української агропродукції у 2019 році виборов Китай. Вартісні обсяги поставок вітчизняної сільгосппродукції до Китаю становили минулого року 1,955 млрд дол. При цьому частка Китаю у вітчизняному експорті агропродовольства становила торік 8,7%.



**Рис. 1 Обсяг імпорту української агропродукції у 2019 році**

Основними споживачами української сільгосппродукції стали: Китай, Єгипет, Індія, Туреччина, Нідерланди, Іспанія, Німеччина, Польща, Італія та Білорусь. Китай, Єгипет і Туреччина торік збільшили обсяги закупівель українського агропродовольства більш як у півтора рази порівняно з 2018 роком. У 2019 році продукція АПК склала 44,6% у загальному експорті з України. За підсумками календарного 2019 року зафіксовано найбільші в історії України обсяги експорту зерна (56,7 млн тонн) та соняшникової олії (6,1 млн тонн). Серед інших товарів, було досягнуто максимальні кількісні значення в експорті незгущених молока і вершків без цукру (25 тис. тонн), яєць птиці у шкаралупі та без (144 тис. тонн), волоських горіхів (68 тис. тонн), крохмалю (83 тис. тонн) та консервованих томатів (59 тис. тонн). Закупки агропродукції Азією у 2019-му році збільшилися на 17,5% (до 9,4 млрд дол). Частка азійських країн склала торік 42,2% від загального українського агроекспорту.

Зовнішньоекономічну політику необхідно узгодити з конкурентною, де передбачається створення для вітчизняних суб'єктів господарювання належних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності та захисту інтересів конкурентоспроможності на світових товарних ринках за умови недопущення усунення чи обмеження конкуренції на відповідних товарних

ринках України, розширення взаємовигідного співробітництва України з членами ЄС у сфері конкурентної політики тощо.

При формуванні стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору слід виходити з інноваційної моделі конкурентоспроможності, при зростаючій ролі конкуренції на рівні підприємств, де на перше місце виходять переваги не стільки у витратах виробництва, скільки в якості і новизні товарів. Тобто спільними зусиллями держави та підприємств більш активно використовувати інноваційний чинник розвитку.

За теперішніх умов для України надзвичайно важливим є активізація інноваційних процесів, що здатні забезпечити потрібний розвиток аграрного сектору. Через низьку платоспроможності населення саме експорт стає надійним джерелом для інноваційних процесів в аграрній сфері, тим самим створюючи ланцюг щодо підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору. Через це збільшиться розмір експорту, а внутрішній ринок поповниться більш різноманітною та якісною продукцією. Повторні інновації мають забезпечити безперервність і нарощування масштабів інноваційного процесу. Більш конкурентоспроможна продукція на зовнішньому ринку дозволить отримати стабільний прибуток, сприятиме нагромадженню капіталу для розширення виробництва.

#### **Бібліографічний список:**

1. Shcherbak V. 2015. Pricing based on perception of the product value by agricultural machinery consumers . *Actual problems of economics*, 7. с. 208-213.
2. Аграрна реформа в Україні. Доступно: [http://reformsguide.org.ua/ua/reforms/agrarianreform about/](http://reformsguide.org.ua/ua/reforms/agrarianreform%20about/)
3. Боліла С. Ю. 2010. Підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України на основі інноваційних факторів [Електронний ресурс] Доступно : [http://www.rusnauka.com/34\\_NIEK\\_2010/Economics/75187.doc.htm](http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/75187.doc.htm)
4. Живко З.Б. 2012. *Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління*. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ. с. 260
5. Попова О.Л. 2013. Нові пріоритети Спільної аграрної політики ЄС на 2014-2020 роки: Стратегічні орієнтири для розвитку агросфери України. *Економіка АПК*, 12. с. 89-96.

**Кулиняк І.Я.,  
к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій  
Національний університет «Львівська політехніка»**

## **РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ВИДІВ ТУРИЗМУ ЯК НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЛЬВІВЩИНИ**

Туризм є однією з найбільш динамічних та перспективних галузей світової економіки, істотно впливає на економічний розвиток держави та її регіонів, сприяє створенню нових робочих місць, є джерелом поповнення бюджету та припливу валютних надходжень, поєднує прибутковість з економічною рівновагою [1].

Львівщина є популярним туристичним регіоном не тільки для відвідувачів з інших регіонів України, а й Європи та інших куточків світу. Львівщина славиться безліччю архітектурних та історичних пам'яток, культурними та мистецькими звичаями і традиціями, численними фестивалями та святами тощо.

Місто Львів завжди приваблював з усіх куточків світу до себе туристів. Це перше місто в Україні, яке увійшло в ТОП 100 туристичних міст Європи і посіло у цьому рейтингу 64 місце серед 126 європейських міст. Саме місто Львів називають «Перлиною Європи», музеєм під відкритим небом. Центральна частина міста оголошена історико-архітектурним заповідником і внесена до «Списку світової культурної спадщини ЮНЕСКО» [2].

Львівщина має чималий туристичний потенціал щодо розвитку таких традиційних туристичних напрямів, як культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, спортивний, релігійний, екологічний (зелений), сільський, гірський, пригодницький та інших видів туризму. Проте, на противагу класичним, щораз більшим попитом починають користуватися інноваційні, екзотичні, нетрадиційні та незвичні туристичні напрями, програми, екскурсії. Подамо характеристику тих інноваційних туристичних напрямів, які мають високі перспективи розвитку на Львівщині та у Львові зокрема:

Темний туризм – подорож, пов'язана з відвідуванням:

– місць чи історичних пам'яток, де “проживають” привиди, навідуються інопланетяни чи які пов'язані з містичними явищами, а також подорож до місць з паранормальною активністю (містичний туризм) – Золочівський, Олеський та Підгорецький замки, смт. Під камінь, у м. Львові – Домініканський собор, підземелля Єзуїтського костелу, Лиса гора, Парк Знесіння [3];

– місць і пам'яток, історично пов'язаних зі смертю і трагедією (туризм “смерті”) – Музей-меморіал тортур та жертв окупаційних режимів «Тюрма на Лонцького» (Львів), Цитадель (Львів);

– місць природних, техногенних катастроф чи місць людської недбалості; місць, пов'язаних з стихійними лихами чи екологічними катастрофами (туризм катастроф) – аеродром Скнилів;

– місць захоронень, кладовищ і цвинтарів (некропольний «кладовищний» туризм) – музей-некрополь “Личаківський цвинтар” та Янівський цвинтар у Львові.

Фестивальний туризм – це подорож з метою відвідування фестивалю чи свята. Такий вид туризму набуває популярності в Україні, зокрема у Львові. Все більше і більше туристів приїжджають до Львова для огляду пам'яток та щоб потрапити на фестивалі. А в культурній столиці знають фестивальні смаки та організують різноманітні заходи – “На каву до Львова”, “Спалах різдвяної зірки”, “Книжковий форум”, “Фестиваль ретроперегонів”, “Джазовий фестиваль” [4]. Окрім цього проводяться щорічно фестиваль шоколаду, фестиваль візуальних технологій чи польських фільмів тощо. Найбільшою популярністю на Львівщині користується фестиваль “Західфест” (с. Родатичі, Городоцький район), фестиваль середньовічної культури “Ту Стань” (с. Уріч, Сколівський район) та ін.

Експерсії “Нор оп – Нор офф (вихід-вхід)” – це оглядові експерсії, з виходом на зупинках, які передбаченні маршрутом подорожі, та входом на наступний автобус. Як показує зарубіжний досвід, у Берліні, Барселоні, Парижі, Будапешті та інших країнах Європи такі експерсії користуються популярністю. Проводяться на двоярусних або одноповерхових автобусах з відкритим дахом. Такі експерсії пропонуються львівською компанією ТОВ “Чудо Тур”. Родзинкою компанії є унікальні транспортні засоби, адаптовані для проведення експерсій. Маршрут туру передбачає такі зупинки: Оперний театр, Високий замок, Шевченківський гай, Личаківське кладовище, Стрийський парк, церкву Св. Юра, Вокзал, Пивоварня, Оперний театр. Тобто саме ті місця, які турист бажає побачити, прибувши до Львова [5].

Ностальгійний туризм. Прикладом може служити тур “Німецькі сліди в історії Жовківщини”. Даний тур пропонується для туристів, які бажають відвідати цікаві куточки Жовківського краю та ознайомитись із спадщиною німецької культури, котра залишилась у районі внаслідок колоній них поселень німців [6].

Героїко-патріотичний туризм – відвідування об'єктів героїко-патріотичного спрямування, які повністю відображають період національно визвольної боротьби України у минулому столітті. На території Львівської області на даний час виявлено 169 ресурсів героїко-патріотичного туризму. Найвідомішими є: пам'ятники С. Бандері у різних населених пунктах,



пам'ятники Р. Шухевичу (с. Білогорща, смт. Краковець), Є. Коновальцю (с. Зашків, м. Жовква); меморіальний цвинтар УСС на г. Маківка; історико-меморіальний музей Євгена Коновальця у с. Зашків, музей генерал-хорунжого УПА Романа Шухевича у с. Білогорщі та музей Степана Бандери у Дублянах; музей-криївка воїнів УПА у с. Гавареччина та інші [7].

Львівська область є регіоном, де перспективи туристичної індустрії були і залишаються одними з кращих в Україні. Природно-ресурсний та історико-культурний потенціал в поєднанні з вигідним географічним положенням в центрі Європи і існуючий багаторічний досвід і напрацювання в сфері рекреації є достатньою умовою пріоритетного розвитку системи туризму і відпочинку, орієнтованої як на внутрішніх споживачів, так і на обслуговування іноземних відвідувачів.

Основною метою політики в сфері туризму має стати формування конкурентоспроможного туристичного ринку на основі раціонального використання туристичних і курортних ресурсів та сучасної туристичної інфраструктури, що зможе забезпечити задоволення широких потреб вітчизняних та іноземних туристів.

#### **Бібліографічний список:**

1. Савіцька О.П., Савіцька Н.В., Кулиняк І.Я., 2012. Формування туристичної привабливості території. *Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць*, 22.15. с. 148-154.
2. Мельник Б.В., 2002. *Вулицями старовинного Львова*. Львів: «Світ».
3. Кулиняк І.Я., Ярмола К.М., Малішевська Б.О., 2020. Перспективи розвитку містичного туризму в Україні. *Матеріали Міжнародної наукової конференції "Формування сучасної наукової думки"* (м. Кропивницький, 31 січня 2020 р.). Кропивницький: МЦНД. С. 53-56.
4. Інноваційні світові види туризму. URL: <https://lviv-tourist.info/novyitukyzm>.
5. Кулиняк І.Я., Страхорчук К.О., 2018. Туристичні інновації в екскурсійній діяльності (на прикладі ТОВ "Чудо Тур"). *Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції "Трансформаційні зміни національної економіки в умовах євроінтеграції"*, (м. Дубляни, 30-31 травня 2018 р.). Дубляни. С. 66-69.
6. Лабораторія інноваційних технологій в туризмі. URL: <http://www.liet.lviv.ua/redakce/index.php?clanek=588&lanG=uk&slozka=635&>
7. Дорош Ю.С., 2016. Сучасний стан та перспективи розвитку героїко-патріотичного туризму у Галичині. *Вісник Львівського інституту економіки і туризму: збірник наукових статей*, 11. с. 169-180.

**Крупа О.М.,  
к.е.н., доцент кафедри підприємництва,  
торгівлі та біржової діяльності  
Львівський національний аграрний університет**

## **ПРОБЛЕМИ ЗРІВНОВАЖЕННЯ РИНКУ КАРТОПЛІ В УКРАЇНІ**

Картоплі належить вагома роль в системі продовольчого забезпечення країни. Однак, попри масштабні обсяги її виробництва, ринок картоплі в Україні характеризується недостатньою організованістю та неефективністю механізмів саморегулювання. Це проявляється у дисбалансі попиту і пропозиції, замкнутості на внутрішньому споживачеві, нестабільності цін. Такий стан справ зумовлений низкою проблем структурного, організаційного та інституційного характеру.

В Україні традиційно пропозицію товарної картоплі формують господарства населення. У загальному обсязі виробництва, який впродовж 2014-2018 рр. коливався в межах 20,8-23,7 млн. т., частка господарств населення становила 97-98%. Закономірно, що у звітному році саме на цю категорію виробників припадало 90% продукції, реалізованої за усіма каналами. При цьому сукупний обсяг реалізації склав 3657,8 тис. т. або 9,1% від загальної величини балансу картоплі (з урахуванням запасів – 39,4 млн. т.). Підприємства реалізували майже 60% наявної продукції (364,9 тис. т.) однак це лише 0,9% у загальному балансі [1].

Така виробничо-збутова структура галузі зумовлена непривабливістю картоплі для аграрних підприємств через високу трудомісткість і затратність вирощування, відносно низькі ринкові ціни цього продукту та економічну поведінку господарств населення. Для останніх картопля – це універсальний продукт харчування, який є складником багатьох страв, відносно дешева кормова культура та досить ліквідний товар, здатний забезпечити додаткові доходи впродовж більшої частини року. До того ж її вирощування і збір не потребує складної техніки і часто забезпечуються ручною працею. Саме цим зумовлені мотиви масового виробництва картоплі населенням, яке часто здійснюється без урахування економічної складової і не орієнтоване на конкретний ринок.

У контексті збалансованості попиту і пропозиції картоплі відзначимо, що її виробництво за період з 2014 р. по 2018 р. у 3,5–3,9 разів перевищувало ємність продовольчого сегменту внутрішнього ринку. Фактично, більшість сільських домогосподарств повністю покривають потребу у картоплі власним виробництвом і не формують попит на неї. До того ж, значна частина урожаю спрямовується як безоплатна допомога родичам, що проживають у місті. Ця обставина, а також вирощування картоплі на дачних ділянках є

обмежуючими чинниками попиту міських домогосподарств. Загалом, обсяг картоплі, придбаної господарствами населення та отриманої з інших джерел у 2018 р. склав 3048 тис. т. (7,7% балансу). При цьому через торговельну мережу реалізовано лише 1054,9 тис. т. картоплі вітчизняного виробництва, з яких 93,5 тис. т. – це оптовий товарооборот, 961,4 тис. т. – роздрібний [1].

Аналіз балансових показників засвідчив, що низька частка спрямування картоплі у товарний обіг зумовлена значним її використанням на кормові цілі – близько 7 млн. т., формуванням насінневого фонду – в межах 5,5 млн. т., а також досить великими втратами при зберіганні – близько 3 млн. т. щороку. Останнє зумовлено відсутністю у домогосподарств спеціально обладнаних сховищ та значними обсягами перехідних запасів картоплі (для господарств населення – 35-37% у структурі балансу, для підприємств – 25-30%). Істотно обмежує ринковий обіг картоплі і нерозвинена переробна галузь. Розрахунково нами встановлено, що на переробку надходить лише 2-3% вирощеного урожаю, тоді як у країнах ЄС свіжою продається тільки 6% картоплі, а решта переробляється [2].

Загалом існуюча структура та умови виробництва картоплі створюють значні перешкоди для формування оптимального балансу попиту і пропозиції. Їх суть можна звести до наступних положень:

1) Господарства населення, будучи основними виробниками картоплі, не формують стійких каналів збуту продукції, продаж має стихійний та неформальний характер, часто здійснюється малими партіями. Істотною проблемою є доставка до місця продажу, тому значний обсяг продукції реалізують посередникам на не вигідних умовах. Такий ціновий «демпінг» створює нерівні конкурентні умови для фермерів і гальмує індустріальне виробництво картоплі. Проблеми зі збутом та низькі ціни також є причиною рішень щодо збільшення альтернативного використання запасів картоплі, зокрема на кормові цілі.

2) Картопля, яка вирощується у господарствах населення, має обмежений збутовий потенціал та слабку ринкову позицію. Підготовлена для продажу продукція може мати хорошу якість, однак дрібнотоварний характер виробництва ускладнює формування великих товарних партій однорідної та стандартизованої картоплі. Різносортна та некондиційна продукція дрібних виробників непридатна для певних видів переробки та експорту. Це ще одна причина низького ринкового попиту. Крім того, неформальний статус господарств населення, як виробників, не дозволяє їм укласти угоди щодо постачання продукції закладам торгівлі та іншим господарюючим суб'єктам, а також здійснювати її сертифікацію, маркування та інші процедури, які забезпечують ефективний збут. Тому у закладах торговельної мережі та на оптових ринках часто реалізують імпортовану картоплю.

3) Відсутність належних умов зберігання картоплі у господарствах населення зумовлює не лише втрати, але й нееластичність ринкової пропозиції та сезонний дефіцит продукції. Промовистим є той факт, що на III квартал, тобто одразу після збору врожаю, припадає 69% від загального обсягу збуту, тоді як на II квартал, коли ціни найвищі – лише 10,8%. До того ж, неоптимальні умови негативно впливають на якість та товарний вигляд картоплі. Нерівномірність надходження продукції на ринок спричиняє значні сезонні цінові коливання.

4) Галузь картоплярства характеризується відсутністю цілісних ланцюгів товаропросування, систем заготівлі та зберігання, низькою територіальною мобільністю картоплі як ринкового товару. Це обмежує рух продукції у регіони, де має місце її дефіцит і формує велику міжобласну різницю цін.

5) Попит на вітчизняну картоплю з боку іноземних покупців майже відсутній через її невідповідність експортним вимогам, міжнародним стандартам якості, фітосанітарним та іншим нормам. Експортні обмеження нівелюють мотиви для промислового виробництва картоплі.

6) Соціальна значимість картоплі як продукту харчування з такою наявністю конкуренції мільйонів виробників на ринку з іншого унеможливають будь-які спроби державного регулювання цінових відносин [2]. Крім того, даний ринок не захищений від недобросовісної конкуренції з боку торгових посередників.

Усі означені чинники формують значну волатильність ринку картоплі. Остання яскраво проявилася у 2019 р., коли при зменшенні виробництва лише на 10% порівняно з попереднім роком ціна картоплі зросла більш ніж удвічі. Стабілізувати ціни вдалося лише за рахунок рекордного імпорту, який у 2019 р. склав 250 тис. т. (у 43 рази більше, ніж у 2018 р.) [3]. Однак, подальше нарощування цих закупівель у перспективі загрожує обвалом цін і, як наслідок, скороченням площ картоплі та заміщенням внутрішньої пропозиції імпортом. Це ще більше ускладнить умови формування ринкової кон'юнктури.

З огляду на існуючі обставини збалансування попиту і пропозиції на ринку картоплі потребує реалізації низки системних заходів, серед яких: стабілізація пропозиції за рахунок всебічної підтримки розвитку виробництва у сільськогосподарських підприємствах, модернізації галузі, будівництва сховищ, трансферу передових технологій, розвитку систем сільськогосподарської кооперації та інтеграції. Основою збільшення попиту насамперед є розвиток підприємств із переробки картоплі. Це дозволить не лише зменшити втрати, але й збільшити величину доданої вартості у галузі та стабілізувати ціни на сировину. До того ж продукти переробки мають значний експортний потенціал.

**Бібліографічний список:**

1. Сільське господарство України за 2018 рік: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 235 с.
2. Кернасюк Ю. 2019. Перспективи розвитку картоплярства. *Агробізнес сьогодні*, 5. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/13391-perspektyvy-rozvytku-kartopliarstva.html> (дата звернення 09.04.2020).
3. Україна в 2019 році збільшила імпорт картоплі в 43 рази. URL: <https://www.unian.ua/economics/agro/10851440-ukrajina-v-2019-roci-zbilshila-import-kartopli-v-43-razi.html> (дата звернення 09.04.2020).

**Пахолків Н. І.,  
к. в. н., технік деканату економічного факультету  
Львівський національний аграрний університет**

**РОЛЬ ТУРИЗМУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ  
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

В сучасних умовах агропромислове виробництво України постає пріоритетним експортоорієнтованим сектором національної економіки, розвиток якого в значній мірі визначається стратегічними векторами імплементації вітчизняного комплексу у європейський та світогосподарський простір. Високоєфективна аграрна сфера та переробна промисловість формують потужний базис забезпечення продовольчої безпеки країни, є гарантом підвищення рівня якості життя населення та сталого розвитку сільських територій.

Поряд з цим, специфічними особливостями функціонування й розвитку суб'єктів агропродовольчої сфери є висока ступінь вразливості перед наявними та латентними ризиками підприємницького середовища, висока ступінь чутливості до факторів нестабільності ринкової кон'юнктури, суперечливість процесів гармонізації інтересів учасників економічного процесу [1].

Все це зумовлює об'єктивну необхідність диференціації інструментів і механізмів управління діяльністю агропромислових формувань, стратегічно орієнтованих на вирішення головного завдання – підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та якості життя населення, особливо сільського [2]. З урахуванням комплексу передумов інституційного, природно-кліматичного, економічного, соціального та екологічного характеру в сучасних умовах, становлення та розвиток

сільського зеленого туризму постає одним з перспективних напрямів диференціації господарської діяльності суб'єктів агропромислового сектору.

Сільський зелений туризм, як компонента стратегії диверсифікації господарської діяльності суб'єктів аграрного сектору, спроможний забезпечити вирішення проблем зайнятості сільського населення, підвищення рівня доходів агровиробників, раціонального природокористування та охорони довкілля.

Забезпечення конкурентоздатності аграрного сектору лежить у модернізації всіх складових продуктивних сил на інноваційно-інвестиційних засадах. З таких позицій агротуризм слід розглядати як процес організації цілеспрямованого використання рекреаційних можливостей сільських територій з відносно непорушеними екосистемами і етнокультурними комплексами задля оздоровлення, відпочинку та духовно-культурного збагачення співвітчизників та іноземних громадян [3].

Інтенсифікація розвитку сільського зеленого туризму та підвищення якості послуг неможливі без інвестиційного забезпечення даної сфери. Дослідження свідчать, що поряд із загальною негативною тенденцією щодо інвестиційних потоків у туристичну галузь України, інвестиційна привабливість об'єктів сільського зеленого туризму підвищується, хоча домінуючими джерелами інвестицій залишаються власні кошти господарюючих суб'єктів.

Розвиток сільського туризму має на меті активізацію сільських територій, їх багатофункціонального господарського використання, дозволить використати додаткові засоби та вільні ресурси, що не використовувалися взагалі або невеликою мірою, а також сприятиме створенню передумов для ведення підприємницької діяльності.

Вирощування, збирання, зберігання, до переробки продукції. Селянські господарства, які у своїй діяльності застосовують екологічні методи господарювання, мають освітню значимість. Вони навчають тривалого і гармонійного використання природи та дбайливого ставлення до всіх живих істот, дають можливість дізнатися і побачити, як вирощуються екологічні продукти високої споживчої якості. Розвиток екологічного сільського господарства має неоціненну вартість у підвищенні знань про природу як елемент культури сучасної людини – як пропагандистів агроекотуризму так сільського населення і туристів [4].

Розвиток сільського туризму впливає на вирішення багатьох соціально-економічних проблем села: зменшення рівня безробіття; розширення сфери самозайнятості сільського населення, особливо молоді; розширення можливостей для реалізації продукції особистого селянського господарства, зокрема, реалізації її на місцях; покращення благоустрою сільських садиб, вулиць, сіл в цілому; модернізації соціальної інфраструктури; відродження та

збереження місцевих народних ремесел, пам'яток історико-культурної спадщини; підвищення культурно-освітнього рівня сільського населення.

**Бібліографічний список:**

1. Губені Ю. Е. 2007. Розвиток сільських територій: деякі аспекти європейської теорії і практики. *Економіка України*, 4. с. 62-70.
2. Кудла Н. Є. 2008. Багатофункціональний розвиток сільських територій від базових ідей до активізації місцевого підприємництва. *Економіка України*, 1. с. 62-71.
3. Кудла Н. Є. 2008. Вплив екотуризму на збалансований розвиток сільських територій. *Вісник Львівського ун-ту (Серія міжнародні відносини)*. Вип. 24, с. 11-17.
4. Кудла Н. 2006. *Основи сільського туризму: науково-теоретичний аспект: посіб.* Дрогобич, с.62

**Савіцька О. П.,**  
к.е.н., доцент, завідувач кафедри  
менеджменту та комерційної діяльності

**Савіцька Н.В.,**  
к.е.н., доцент кафедри  
міжнародної економіки та інвестиційної діяльності

**Щур О.М.,**  
к.е.н., доцент кафедри  
менеджменту та комерційної діяльності  
Львівський інститут економіки і туризму

**СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ  
ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ**

Створення високоефективного готельного бізнесу є одним з пріоритетних напрямів структурної перебудови вітчизняної економіки [1]. Важливим чинником для бізнесу є стабільність економічного розвитку, політична та геополітична ситуація, надійність фінансового сектору України. Початок 2020 року ознаменувався глобальними проблемами в економіці, пов'язаними з пандемією коронавірусу, тому зараз на перший план виходять питання виживання підприємств готельного бізнесу на ринку послуг та забезпечення їхньої конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність готельного бізнесу – це можливість формувати, утримувати і використовувати конкурентні переваги за умов

мінливості зовнішнього метою зайняти лідируючих позицій на ринку, які пропонують аналогічні послуги [2]. Наведемо декілька визначень поняття “конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу”, які подаються у наукових джерелах (табл. 1).

Таблиця 1 – Тракткування поняття «конкурентоспроможність готельного підприємства»

Автор, джерело	Сутність поняття
Бортник Л.В. [1, с. 101-102]	така його характеристика, яка є формою вияву ступеня реалізації його потенційної спроможності формувати, утримувати і використовувати стійкі конкурентні переваги.
Жуков А.В. [3, с. 17]	це здатність і можливість засобів розміщення здійснювати діяльність з надання готельних послуг в умовах ринку, а також мати переваги перед готелями-конкурентами і за рахунок цього отримувати додатковий прибуток, який спрямовується як на розвиток готелю та його кадрового складу, так і на забезпечення якісного обслуговування клієнтів.
Подлепіна П.О. [4, с. 130]	з одного боку, це сукупність характеристик самого підприємства, яка визначається рівнем використання його виробничого, кадрового і маркетингового потенціалу. З іншого боку, зовнішніх по відношенню до нього соціально-економічних та організаційних умов, які дозволяють створювати такі послуги, які за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж у конкурентів.

Сучасний споживач стає більш вибагливим до вибору готелю, надаючи перевагу тому закладу, який зуміє забезпечити бажаний рівень сервісу за доступним рівнем цін. Саме тому підприємства готельного бізнесу, бажаючи закріпити ринкові позиції та забезпечити прибутковість діяльності, повинні приділяти належну увагу до розроблення системи заходів щодо підвищення своєї конкурентоспроможності.

На рівень конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу впливає велика кількість внутрішніх та зовнішніх чинників. Серед великого розмаїття чинників доцільно зосередити увагу на тих, які забезпечують підприємству переваги над конкурентами, так звані конкурентні переваги.

Досягнення успіху у виробничо-фінансовій діяльності підприємства можливе завдяки наявності конкурентних переваг, тобто можливості сформувати і забезпечити достатній рівень конкурентоспроможності на ринку у довгостроковій перспективі. Конкурентні переваги – це сукупність ключових відмінних від суперників чинників успіху, які сприяють забезпеченню підприємству стійкої лідируючої конкурентної позиції на ринку на певний період [5]. Конкурентна перевага підприємства – це результат більш ефективного за конкурентів управління процесами формування і розвитку таких якісних та кількісних властивостей продукту, які є важливими для покупця [6]. Серед науковців не існує єдиного підходу до класифікації конкурентних переваг підприємства. Значна частина дослідників, наслідуючи М. Портера, базовими називають дві конкурентні



переваги: більш низькі витрати, які дозволяють встановлювати більш низькі ціни й отримувати більш високі прибутки, і диференціацію (унікальність) товару, яка б забезпечувала найвищу споживчу цінність [6].

Серед найважливіших конкурентних переваг можна окреслити: місце розташування готелю; номерний фонд, зірковість, інфраструктура, матеріально-технічний стан, вартість номера, наявність пам'яток; підвищення якості послуг; підвищення кваліфікації та компетентності співробітників; створення ефективної системи мотивації та стимулювання праці персоналу; запровадження програм лояльності з урахування очікувань споживачів; оптимізація прийнятної цінової політики; наявність дисконтної програми або спеціальних програм; запровадження постійного моніторингу конкурентного стану ринку; застосування інноваційних технологій, що забезпечать можливість унікальної послуги; ефективна організація маркетингової політики; ефективна організація логістики; розробка та впровадження додаткових послуг тощо. Конкурентоспроможність можливо забезпечити лише за умови комплексного підходу до формування конкурентних переваг на основі нових методів управління, сучасних технологій, кваліфікованого персоналу та високого рівня сервісу [7, с. 219].

Для поліпшення обслуговування клієнтів в готелі доцільно впровадити додаткові послуги. Зокрема, впровадження лише сервісу онлайн бронювання в готелі піднімає його прибуток на 8%, рентабельність — на 24%, а доставка замовлення з бару в номер (рум сервіс) дозволяє збільшити прибуток на 6%.

Заходи щодо формування і розвитку конкурентних переваг підприємств готельного бізнесу можна класифікувати за функціональними сферами діяльності готелю: операційною, фінансово-інвестиційною, кадровою, маркетинговою, інноваційною (табл. 2).

Посилення конкурентної боротьби на ринку готельного бізнесу вимагає від готелів приділяти постійну увагу вивченню діяльності конкурентів, моніторингу динаміки ринку готельної індустрії, вміти негайно адаптуватись до вимог, які диктують можливості та уподобання споживачів, враховувати вплив чинників зовнішнього середовища тощо.

Таблиця 2 – Заходи щодо формування і розвитку конкурентних переваг підприємств готельного бізнесу

Функціональна сфера діяльності готелю	Заходи щодо формування і розвитку конкурентних переваг
Операційна	<ul style="list-style-type: none"> <li>– підвищення якості послуг розміщення;</li> <li>– підвищення рівня комфорту;</li> <li>– розширення додаткових послуг;</li> <li>– формування необхідних властивостей і характеристик послуг з розміщування, здатних задовольняти або передбачати очікування споживача;</li> <li>– підвищення унікальності послуг;</li> <li>– підтримання оптимального технічного рівня готелю;</li> <li>– дотримання міжнародних стандартів та інших нормативних документів у діяльності готелю.</li> </ul>
Фінансово-інвестиційна	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зниження витрат надання послуг по розміщуванню;</li> <li>– підвищення економічності й рівня обслуговування;</li> <li>– пошук та залучення інноваційних джерел фінансування діяльності готелю;</li> <li>– формування оптимальної цінової політики за принципом відповідності ціни якості послуг;</li> <li>– модернізація (реконструкція) готельних споруд та будівель;</li> <li>– інвестування у розвиток інфраструктури готельного комплексу.</li> </ul>
Кадрова	<ul style="list-style-type: none"> <li>– підвищення якості та культури обслуговування клієнтів;</li> <li>– зростання якісного складу персоналу;</li> <li>– підготовка кадрів та організація системи неперервної освіти відповідно до сучасних вимог.</li> </ul>
Маркетингова	<ul style="list-style-type: none"> <li>– підвищення популярності торгової марки;</li> <li>– розроблення заходів з активного представлення переваг готелю на ринку;</li> <li>– використання методів стимулювання надання послуг: акції, бонуси, конкурси, нагороди тощо;</li> <li>– формування лояльності споживачів;</li> <li>– розширення форм заохочення клієнтів.</li> </ul>
Інноваційна	<ul style="list-style-type: none"> <li>– використання високотехнологічних новинок автоматизації діяльності готелів;</li> <li>– застосування дизайнерського та креативного підходу до процесу надання готельних послуг, оформлення номерного фонду тощо;</li> <li>– використання новітніх програмних продуктів.</li> </ul>

*Джерело: запропоновано авторами*

Одним із найважливіших напрямків формування стратегічних конкурентних переваг в готельному бізнесі є надання послуг більш високої якості порівняно з конкуруючими аналогами. Якість послуг готельного закладу в умовах сьогодення – найважливіша умова його ефективності, рентабельності та конкурентоспроможності. Споживачі оцінюють фактичну послугу в порівнянні з очікуваною, з урахуванням ключових критеріїв, серед

яких можна виділити: ступінь доступності; репутація підприємства; знання; надійність; безпеку; компетенція персоналу; рівень комунікації; ввічливість; реакція персоналу. Для поліпшення обслуговування клієнтів в готелі доцільно впровадити додаткові послуги, які можна розділити на три категорії: завжди безкоштовні ( виклик швидкої допомоги, користування аптечкою, нагадування про зустрічі, надання окропу, швейного приладдя, одного комплекту посуду в номер, настільних ігор); зазвичай безкоштовні (доступ в інтернет, виклик таксі, доставка багажу в номер, доступ до бізнес центру, надання інформації про місця розваги в місті, афіші культурних подій); платні (організація екскурсійного обслуговування співробітниками готелю, продаж сувенірів, організація громадського харчування, побутові послуги (ремонт і чищення одягу та взуття), фітнес центр, дитяча кімната, Спа процедури, надання залу і устаткування для проведення конференцій, послуги перекладача, транспортне обслуговування в готелі та багато іншого). Список додаткових послуг і спецпропозицій: акції вихідного дня; розіграші призів; сезонні розпродажі; пільги окремим категоріям клієнтів.

Найважливішими напрямками підвищення ефективності функціонування готелю може бути розширення обсягу послуг клієнтам (організація весільних церемоній, створення інтернет-кафе, боулінг-клубу, більярдної зали, масажного кабінету, фітнес-клубу, СПА салону, туристичного центру); облаштування номера для осіб з обмеженими можливостями; введення багатокімнатних номерів шляхом об'єднання однокімнатних номерів; збільшення номерного фонду готелю (при збереженні рівня завантаження готелю захід по збільшенню номерного фонду дозволить підвищити ефективність діяльності готелю за рахунок зниження вартості номера); удосконалення маркетингової політики готелю; підвищення кваліфікації персоналу тощо.

Важливим для успішного розвитку готельного бізнесу України стало впровадження автоматизованих інформаційних технологій. Для отримання лідерства і створення конкурентних переваг, а також підвищення конкурентоспроможності готельного підприємства є використання комп'ютерних мереж, Інтернету та Інтернет-технологій, застосування наскрізної автоматизації всіх бізнес-процесів готелю. Запровадження та використання інноваційних інформаційних технологій та автоматизованих систем управління спрощують роботу персоналу готелю з одночасним підвищенням її ефективності.

Розвиток ринкових відносин, отримання підприємствами готельної індустрії, що надають конкурентоспроможні послуги, права виходу на готельний ринок вимагають постійного вдосконалення підходів до стратегічного управління. Без ретельно сформульованої стратегії діяльність підприємства готельного бізнесу втрачає сенс і призводить до внутрішнього

застою та погіршення фінансових результатів діяльності. Кожний готель повинен правильно оцінити свою ринкову позицію для визначення оптимальних стратегічних заходів та інструментів ведення конкурентної боротьби. Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного господарства обов'язково повинна враховувати як загальний рівень конкурентоспроможності країни в цілому, так і у відповідних сферах зокрема. Підприємствам готельного бізнесу, залежно від конкретної ринкової ситуації, доцільно застосовувати такі основні стратегії: ВТL-стратегію; бізнес-стратегію; інноваційну стратегію; стратегію диференціації; аутсорсингу; конкуренції; маркетингу; маркетингу персоналу; бенчмаркінгу [8].

Оптимальне поєднання наведених стратегічних підходів, на нашу думку, дасть змогу підприємствам готельного бізнесу отримати такі позитивні результати, як збільшення числа постійних клієнтів готелю, підвищення популярності його торгової марки та конкурентоспроможності, формування лояльності споживачів, зростання прибутку тощо.

#### **Бібліографічний список:**

1. Бортник Л.В. 2013. Комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*, 14(2). с. 100-110.
2. Багрова І.В., Нефедова О.Г. 2011. Складові та фактори конкурентоспроможності. *Вісник економічної науки України*. 1(11). с. 11–16
3. Жуков А.В. 2014. Обеспечение конкурентоспособности гостиничных услуг на основе применения ин센див-программ: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05; Гос. университет упр. с.172
4. Подлепіна П.О. 2013. Конкурентоспроможність як чинник підвищення ефективності функціонування готельних підприємств. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер.: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*, 1042, вип. 1. с. 128-131.
5. Близнюк С.В., Остапенко А.В. 2011. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. *Інвестиції: практика та досвід*, 7. с. 41-42.
6. Лупак Р.Л., Васильців Т.Г. 2016. *Конкурентоспроможність підприємства*. Львів: Видавництво ЛКА. с.484
7. Малюга Л.М. 2016. Формування конкурентоспроможності підприємств готельного господарства [Електронний ресурс]. *Економіка та суспільство*, 5 С. 216-220. – Доступно: [http://economyandsociety.in.ua/journal/5\\_ukr/38.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/38.pdf).
8. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. 2011. *Стратегічне управління*. Київ : Центр навч. л-ри. с.440

**Савчук О.Я.,**  
**викладач вищої категорії**  
**Івано-Франківський коледж**  
**Львівського національного аграрного університету**

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

Визначальними умовами розвитку аграрного сектору України є забезпечення конкуренції продукції аграрних підприємств, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва та зменшення втручання держави в економічну діяльність суб'єктів аграрного сектору. Розвиток аграрного сектору об'єктивно вимагає створення чи модернізації конкурентних механізмів, розробки науково обґрунтованих та ефективних інституціональних засад розвитку конкурентних відносин на ринку, підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору України в умовах поглиблення європейської інтеграції.

Здатність (спроможність) підприємства вести суперництво у базовій галузі, аграрному секторі економіки на міжгалузевому та світових ринках отримала втілення в категорії конкурентоспроможність (конкурентоздатність). Конкуренція спонукає до дії, тому конкурентоспроможність проявляється тільки в умовах конкуренції і через конкуренцію. Проте конкурентоспроможність в сучасній ринковій економічній системі дещо ширше понять конкуренція та конкурентне середовище і є синтезом багатьох економічних категорій, адже вона одночасно забезпечується факторами та умовами конкурентного середовища і водночас забезпечує конкуренцію, утворюючи конкурентні переваги, тобто виступає і умовою, і результатом процесу конкурентної боротьби на ринку. Відповідно конкурентоспроможність комплексно відображає сукупність інституціональних, економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських маркетингових станів та можливостей як окремого продукту чи суб'єкта господарської діяльності, так і окремої галузі (регіону), або економіки країни в цілому [1].

Конкурентоспроможність аграрного сектору виступає як частина відтворювального процесу відносно методів господарювання на ринку товарів й послуг та оцінюється розміром прибутку у співвідношенні зі спожитими і використовуваними ресурсами. Також сутність та зміст конкурентоспроможності аграрного сектору ґрунтується на таких поняттях, як спеціалізація, інтенсифікація й ефективність. У свою чергу, спеціалізація і концентрація аграрного виробництва забезпечують приріст продукції при нижчих витратах та дозволяють сформувати основу

висококонкурентоспроможного аграрного виробництва, що має якісні і цінові переваги як на внутрішньому, так й зовнішньому ринках. Для підвищення ефективності аграрного виробництва і конкурентоспроможності продукції галузі ключову роль відіграють інноваційні технології, адже майже на 80 % якість і конкурентоспроможність створюються безпосередньо у сфері виробництва, тобто в процесі технологічного формування властивостей аграрної продукції, внаслідок чого вона набуває споживчої вартості. Систематизовані принципи забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору (комплексність, інтегральність, специфічність, ієрархічність, інформативність, безперервність), які слугують основою технологічної зв'язаності аграрного виробництва та сприяли визначенню власного підходу до трактування змісту поняття «конкурентоспроможність аграрного сектору», а саме як здатності усіх його сфер в сукупності виробити і реалізувати продукцію (сільськогосподарська сировина і продовольство) привабливішу для споживачів за ціновими і неціновими параметрами, досягаючи при цьому довгострокових цілей сталого розвитку [2]

Аграрний потенціал України характеризується передусім низкою показників. Так, зокрема, дві третини сільськогосподарських угідь України (27,8 млн га) займають чорноземи. За запасами чорнозему Україна є четвертою країною у світі. Такі чорноземи разом з сучасними аграрними технологіями дають можливість Україні посідати провідні позиції у виробництві та експорті багатьох видів аграрної продукції.

У 2019 році аграрна продукція залишалася основою зовнішньої торгівлі України. Частка сільськогосподарської продукції та продовольства в загальних обсягах українського експорту склала 44,3%, або 22,2 млрд. дол. За даними аналітиків, у порівнянні з 2018 роком обсяги аграрного експорту зросли на 19%, тоді як загальний експорт товарів з України за цей період збільшився на 6%. Зазначається, що провідну роль у вітчизняному аграрному експорті грає продукція рослинного походження, частка якої в структурі складає 58%. До цієї підгрупи відносяться зернові культури, перш за все, пшениця, кукурудза і ячмінь, сукупна частка яких становить 74%, а також насіння олійних культур, переважно соєвих бобів і насіння з часткою 20%. В 2019 році Україна зберігала третє місце серед найбільших експортерів аграрної продукції до ЄС.

Ринку аграрної продукції ЄС притаманні високий рівень конкуренції. Цьому сприяють концентрація ринків на рівні дистрибуції аграрної продукції та її низька диференціація. Ринок молочної продукції, а також зерновий ринок характеризуються помірними загрозами для показників, які визначають владу споживачів, постачальників та рівень конкуренції. Для молочної продукції це пояснюється збільшенням можливості диференціації та використання стратегії нішевого й органічного виробництва. Ринок м'яса

та м'ясних виробів характеризується сильною владою покупців, але країни ЄС належать до групи країн, які характеризуються суттєвою протекціоністською торговельною політикою в аграрній сфері [3].

Стратегія цінової конкурентоспроможності, яка використовувалася Україною більшою мірою на початкових етапах реалізації Угоди про асоціацію з ЄС внаслідок часткової лібералізації кількісних обмежень та тарифних умов доступу до аграрного ринку ЄС, у сучасних умовах поступово трансформується в стратегію диференціації аграрної продукції українських компаній. Останнє є наслідком переходу українських компаній на європейські стандарти якості та управління виробництвом, включаючи приватні стандарти, динамізацію пропозиції органічної та нішевої продукції. Однак регуляторні вимоги – від загальної безпечності харчової продукції до контролю за забруднювачами в харчовій продукції – досі є суттєвою перешкодою українського експорту до ЄС. Кількість таких вимог значно збільшується під час надходження продукції на експорт.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про неможливість стабільного функціонування конкурентного середовища без активного втручання держави, яка за допомогою різних інструментів регулює всі економічні, політичні та суспільні процеси, що відбуваються на її території. А тому проблема формування умов для конкурентоспроможного розвитку аграрного сектора є необхідною передумовою ефективного розвитку економіки України в зовнішньому середовищі. Формування конкурентного ринкового середовища залежить від багатьох факторів, при цьому, особливу роль відіграє активізація інноваційної діяльності, тобто впровадження науково-технічних, соціально-економічних та управлінських нововведень. Означене актуалізується загостренням міжнародної конкурентної боротьби за ринок збуту агропромислової продукції, правилами СОТ та з огляду на євроінтеграційні перспективи.

Одним з напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції вітчизняного аграрного сектору є пошук дешевших джерел енергії для перероблення продукції. На заході існують розробки і практичне впровадження вирощування спеціальних порід дерев на непридатних для вирощування сільськогосподарських культур землях. Отриману деревину використовують для виробництва електроенергії. Таке вирощування дерев призведе до мінімальних витрат на електроенергію, зокрема на півдні України, де майже немає лісів. Європейські країни вже тривалий час використовують вербу та тополь для створення додаткової та дешевої енергії, створюючи спеціальні енергогаї. Загалом аграрний сектор України потребує збільшення потужності експортного потенціалу: орієнтація на ринки збуту є ключовим чинником розвитку галузі.

Це пов'язано з тим, що сировинна орієнтація експорту України є неоднозначною, оскільки попит на сировинні товари є змінним і має значну цінову мінливість. Головним пріоритетом для України повинно бути нарощення обсягу виробництва аграрної продукції з високою доданою вартістю. Зокрема, країни Європи є тим орієнтиром, на який потрібно спрямувати більшу частину експорту, враховуючи те, що в ЄС високий рівень доданої вартості включає безпечність та якість харчових продуктів за рахунок ретельного управління якістю на підприємствах [4].

Важливим засобом досягнення поставлених цілей аграрного сектору також є трудові ресурси. Створення нових робочих місць у раніше неперспективних районах приведе не тільки до збільшення обсягів реалізації продукції, але й до зростання рівня зайнятості населення у загальнонаціональному масштабі. Варто відзначити, що сучасні технології аграрного виробництва потребують високої кваліфікації працівників та інженерно-технічного складу, яких у країні хронічно бракує. Для підготовки таких спеціалістів потрібно переорієнтувати вищі та технічні навчальні заклади відповідного профілю і створити державну програму кваліфікаційного розвитку.

Отже, для вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору на міжнародному рівні потрібна розробка стратегії збалансованого розвитку аграрних підприємств, яка орієнтуватиметься на виробництво інноваційної продукції високої якості. Зокрема, потрібно заохочувати іноземних інвесторів впроваджувати новітні технології виробництва і оновлювати матеріально-технічну базу, зменшувати регулярний тиск на аграрний сектор, зберігати податкові пільги і контролювати їх надання, укрупнювати або ліквідовувати неефективні компанії, орієнтуватись на світові ціни, вирішувати проблему логістики, шукати і освоювати нові ринки збуту, підвищувати конкурентоспроможність малих і середніх фермерських господарств, удосконалювати систему підготовки фахівців тощо.

Поглиблення європейської інтеграції прискорить модернізацію української економіки, яка супроводжуватиметься поступовим прийняттям сучасного регулювання ринку сільськогосподарської продукції та аграрного сектору в цілому, що дозволить збільшити прозорість в економіці. Це у свою чергу призведе до зміцнення довіри українських та іноземних інвесторів і відповідно до зростання обсягів інвестицій у країну та зростання конкурентоспроможності аграрного сектору України на міжнародному ринку.



**Бібліографічний список:**

1. Даниленко А.С., Загурський О.М., Юхименко П.І. та ін. 2018. ред. *Конкурентоспроможність аграрного підприємства*. Біла Церква: БНАУ, с.248.
2. Гайдай, О. В. 2019. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору України: автореф. дис. д-ра екон. Наук. Чернігів. с.41.
3. Куліш Л.П. 2019. Інституційні засади розвитку аграрної сфери в умовах європейської інтеграції України. *Економіка та держава*, 6. с. 79-82
4. Мустафаєва Л. А. 2016. Міжнародна конкурентоспроможність аграрного сектору України: теоретичний базис і проблеми розвитку. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*, 851. с. 199-205.

**Храбко М.І.,**  
**к. с.-г. н., викладач ветеринарних дисциплін**  
**Роздайбіда Н.М.,**  
**викладач економічних дисциплін**  
**Вишнянський коледж**  
**Львівського національного аграрного університету**

**ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Базовими категоріями для визначення ефективності функціонування аграрного підприємства та доцільності випуску й реалізації тієї чи іншої продукції є конкуренція та конкурентоспроможність.

Конкуренція – є складним соціально – економічним процесом, що сприяє задоволенню зростаючих потреб суспільства і окремих індивідуумів при більш високому техніко – технологічному, екологічному та економічному рівнях. Вона виступає в якості способу ведення господарської діяльності, засобу реалізації підприємницьких ідей і важливого атрибуту ринкової економіки, що має на меті завоювання ринку та забезпечення одержання сталого прибутку в результаті суперництва[1].

Також в ринковій економіці ключовою категорією є конкурентоспроможність, оскільки її рівень визначає успіх функціонування суб'єкта підприємницької діяльності. Підвищення рівня конкурентоспроможності є однією з основоположних проблем сучасної української економіки. Від її рішення багато в чому залежить якість процесу

суспільного відтворення, рівень прибутковості підприємств, їх адаптація до ринкових умов та подальше економічне зростання.

Конкурентоспроможність - є фактором національної безпеки і насамперед економічної, соціальної, демографічної та екологічної безпеки:

- В умовах відкритої економіки висока конкурентоспроможність виробленої вітчизняної продукції дозволяє поставляти її на світові ринки в такому обсязі, який забезпечує надходження іноземної валюти в розмірах, достатніх для оплати зростаючого імпорту;

- Конкурентоспроможність виробництва повинна сприяти не тільки експорту, а й успішному суперництву з іноземними постачальниками на внутрішньому ринку, забезпечуючи зайнятість населення;

- Конкурентоспроможність вітчизняних продовольчих товарів визначає ступінь продовольчої залежності від країн-постачальників, яка може стати важелем політичного тиску [2].

Основою розуміння сутності поняття конкурентоспроможності є дослідження М. Портера, - автора концепції конкурентної стратегії і міжнародної конкурентоспроможності.

За М.Портером конкуренція - складний процес, що визначається взаємодією п'яти основних сил: суперництва вже існуючих на ринку конкурентів; появи нових конкурентів; появи нових конкурентоздатних товарів (замінників); конкурентною здатністю постачальників (продавців); можливостями покупців.

Названі вище п'ять сил конкуренції визначають умови, функціонування кожного конкурентного ринку. Стан кожної сили та їх взаємодія визначають реальні можливості підприємства в конкурентній боротьбі та основні напрями ефективного використання його економічного потенціалу [3].

Показник конкурентоспроможності країни об'єднує конкурентоспроможність товару, виробника та конкурентоспроможність галузі. У загальному вигляді її можна визначити як здатність країни в умовах вільної торгівлі виробляти товари та послуги, що відповідають світовим вимогам. Виходячи з даних тверджень, можемо відмітити, що є можливість виділити такі три основні рівні, на яких здійснюється управління конкурентоспроможністю:

- мікрорівень, на якому здійснюють управління конкурентоспроможністю товарів та підприємств;

- мезорівень, на якому здійснюють управління конкурентоспроможністю галузей, кластерів;

- макрорівень, на якому здійснюють управління конкурентоспроможністю територій, регіонів, країн [4].

Під конкурентоспроможністю галузі слід розуміти здатність створювати зростаючий обсяг доданої вартості на основі підвищення

ефективності використання чинників виробництва, забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу і освоєння нових ринків.

Т.М.Борисова вважає, що саме конкурентоспроможність галузі формує конкурентоспроможність національної економіки та визначається рівнем конкурентоспроможності підприємств, які її утворюють:

- конкурентоспроможність галузі є відображенням характеру галузевої конкуренції на національному та міжнародному ринках;

- конкурентоспроможність галузі є складовою багаторівневої економічної категорії «конкурентоспроможність» поряд із конкурентоспроможністю товару, підприємства, регіону, національної економіки;

- поняття конкурентоспроможності галузі набуває сенсу лише за умови наявності на ринку конкуруючих суб'єктів (в умовах відкритої економіки та сприятливого інвестиційного клімату [5]).

Тваринництво розглядається як стратегічно важлива галузь у загальній структурі сільськогосподарського виробництва, де його частка складає близько 50% у валовому виробництві. При успішному розвитку галузі значна кількість сільських мешканців має робочі місця, зменшуються соціальні проблеми села. Від його розвитку залежить ступінь забезпечення населення світу повноцінними продуктами тваринного походження і в першу чергу: м'ясом свиней, м'ясом великої рогатої худоби, м'ясом птиці, молоком та продуктами їх переробки. На відміну від рослинницьких галузей, скотарство, свинарство і птахівництво дають продукцію рівномірно протягом року. Це сприяє рівномірному і повноцінному використанню трудових ресурсів, техніки і виробничих приміщень у сільському господарстві, а також забезпечує рівномірне надходження коштів від реалізації продукції, що є основою ефективного господарювання в умовах ринку.

Тому важливим є дослідження конкурентоспроможності даної галузі аграрного виробництва. Важливість визначення місця і ролі конкурентоспроможності галузі підкреслюється тим, що вона:

- залежить від здатності підприємств і їхньої продукції забезпечити конкурентоспроможність у певному періоді та відповідному середовищі;

- створює умови зростання обсягу доданої вартості на основі підвищення ефективності використання чинників виробництва, забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу, підвищення рівня його рентабельності і освоєння нових ринків.

Така оцінка дає змогу визначити ступінь конкурентоспроможності галузі, а також є відправною точкою розробки стратегії підвищення її конкурентоспроможного розвитку, як більш вищого рівня прояву конкуренції.

Формування конкурентоспроможності галузі тваринництва – це становлення її організаційно-економічних та техніко-технологічних параметрів, що дають змогу в умовах ринку витримати суперництво в боротьбі за споживача з іншими товаровиробниками і досягти конкурентоспроможного розвитку [6].

М. Портер зазначає, що створення середовища, в якому формуватимуться конкурентні переваги – це стратегічна мета будь-якої національної системи в умовах активного розвитку глобалізаційних процесів. Він виокремлює такі фактори, які сприяють утриманню конкурентоспроможності галузі:

1) джерела конкурентних переваг низького рангу (фактори виробництва);

2) джерела конкурентних переваг більш високого рангу (патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів і послуг, репутація фірми, заснована на посиленій маркетинговій діяльності, тісні зв'язки з клієнтами та ін.) Їх можна утримувати більш тривалий час, але вони пов'язані зі значними інвестиціями, ризиком одержання додаткового прибутку; і особливостями галузі.

3) постійна модернізація виробництва й інших видів діяльності [2].

Конкурентоспроможний розвиток тваринництва визначається багатьма чинниками, які можна поділити на зовнішні і внутрішні.

Внутрішні чинники пов'язані з діяльністю підприємств галузі по виробництву продукції. До внутрішніх чинників конкурентоспроможності тваринництва можна віднести: організацію та управління галуззю; породний склад тварин та технологію їх утримання; фінансову стійкість підприємства: витрати виробництва; інноваційні та маркетингові заходи.

Зовнішні чинники знаходяться на рівні країни і світового ринку і до них належать: природно-кліматичні умови; рівень державного регулювання; аграрна політика держави; стандартизація і сертифікація продукції; кон'юнктура ринку продовольства; платоспроможність населення.

Управління конкурентоспроможним розвитком галузі тваринництва передбачає цілеспрямований вплив насамперед на внутрішні чинники, скориговані на умови впливу зовнішнього середовища і, перш за все, кон'юнктуру ринку.

Таким чином, формування конкурентоспроможного виробництва продукції тваринництва, перш за все, передбачає управління чинниками виробництва [6]. Конкурентоспроможний розвиток галузі необхідно розглядати як процес вдосконалення комбінацій та оптимізації рівнів інтенсивності факторів виробництва, що забезпечує конкурентоспроможність продукції тваринництва в умовах ринку.

Отже, створення ефективно діючої галузі тваринництва відображає пріоритети конкурентоспроможного розвитку національної економіки в період її входження у процеси глобалізації, зумовлює подальші пошуки у вирішенні проблеми виявлення сучасних тенденцій розвитку, оцінки конкурентоспроможності і оптимізацію її організаційно- економічного функціонування у наступні роки.

**Бібліографічний список:**

1. <http://magazine.faaf.org.ua/konkurenciya-v-pidpriemnickiy-diyalnosti-teoretichni-aspekti.html>
2. [https://stud.com.ua/8344/marketing/konkurentospromozhnist\\_tovariv\\_i\\_poslug](https://stud.com.ua/8344/marketing/konkurentospromozhnist_tovariv_i_poslug)
3. Портер М. 2006. *Конкуренция*. Москва : Издательский дом «Вильямс», с.608.
4. [https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013\\_4\\_274\\_282.pdf](https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_4_274_282.pdf)
5. [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011\\_6\\_1/054-060.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_1/054-060.pdf)
6. [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64).

### **СЕКЦІЯ 3**

## **МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

**Бернацька І.Я.,  
к.е.н., доцент кафедри міжнародних  
економічних відносин та маркетингу  
Львівський національний аграрний університет**

### **СИСТЕМА СПРОЩЕННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ І ТРАНСПОРТНИХ ПРОЦЕДУР В ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ**

В багатьох країнах компаніям, що беруть участь в міжнародній торгівлі, постійно випадає готувати і представляти державним органам значний обсяг інформації і документів в порядку збереження певних вимог, які стосуються імпорту, експорту чи транзиту. Ця інформація і документація дуже часто повинна направлятися через цілий ряд різноманітних установ, які використовують свої власні конкретні системи і взірці паперових документів. Такі великі вимоги разом з витратами, які пов'язані з їх дотриманням, можуть спричинити серйозний дискомфорт для державних органів управління і ділових кіл і можуть також виступати серйозним бар'єром для розвитку міжнародної торгівлі.

Як результат спостерігається ріст міжнародних витрат на логістику. В розвинутих країнах загальні логістичні витрати складають від 10 до 15% від ВВП [2]. Ці дані підраховуються за різними методиками – в силу того, що поки ні в бізнесі ні в економіці не існує загальноприйнятої методики підрахунку логістичних витрат.

В Європейському Союзі логістичні затрати переважно складають 9-13% від обсягу торгівлі. Транспортні витрати складають 11% від обсягу торгівлі при експорті і 10% від об'єму торгівлі при імпорті. Інші логістичні витрати становлять 8% при експорті і 7% при імпорті від обсягу торгівлі. В країнах Митного союзу логістичні затрати на торгівлю складають в середньому 19% від обсягу торгівлі при експорті і 17% від обсягу торгівлі при імпорті [2].

Одним із шляхів вирішення вказаної проблеми є створення механізму «єдиного вікна», завдяки якому торговельну інформацію і чи документи можна представляти тільки один раз з використанням єдиного пропускнуго каналу. Це дозволить покращити доступ і обробку інформації, прискорити і спростити інформаційні потоки між трейдерами і державними органами і налагодити більш дієве погодження і обмін відповідними даними між державними системами, що принесе відчутний вииграш всім сторонам, які

беруть участь в транскордонній торгівлі. Застосування такого механізму може призвести підвищення результативності і ефективності офіційних мір контролю і скорочення витрат, як для державних органів, так і для торговельних підприємств внаслідок більш досконалого використання ресурсів [3].

При запровадженні механізму «єдиного вікна» державним органам і торговим колам особливо рекомендується використовувати існуючі рекомендації, стандарти і інструментальні засоби, розроблені міжурядовими установами. Використання стандартів і відповідних способів допоможе в забезпеченні систем, створених в цілях втілення «єдиного вікна», з аналогічними розробками в інших країнах і дасть змогу також полегшити обмін інформацією між такими механізмами в майбутньому [4].

Для держав з відкритою економікою особливо актуальним є створення комплексної системи інформаційної підтримки зовнішньоекономічної діяльності і торгівлі. Перш за все, це пов'язано зі спрощенням торговельних процедур шляхом використання механізмів електронної торгівлі, аналізом кон'юнктури ринків, інформаційно-аналітичним забезпеченням товаропровідних мережей [4].

Мета електронізації систем спрощення торговельних і транспортних процедур полягає в розробці комплексу взаємопов'язаних організаційних і технологічних заходів по втіленню і практичному використанню сучасних інформаційних технологій в торгівлі з метою скорочення витрат на проведення торговельних операцій і рекламу, збільшення товарообігу, підвищення якості обслуговування покупців, проведення ефективного маркетингу, а також створення умов, які сприяють вільному переміщенню товарів і послуг, безперебійному функціонуванню сфер кінцевого споживання і, одночасно, які перешкоджають відхиленню від податків.

Однією з головних і першорядних задач, яку потрібно вирішити в рамках електронізації систем спрощення торговельних і транспортних процедур є формування відповідної правової бази і електронного документообігу з врахуванням національного і міжнародного законодавства та тенденцій його розвитку. В країнах, що розвиваються, на стадії розвитку знаходяться проекти з інформаційних систем митних органів, транспортування, податкових служб, контролюючих органів, Торгово-промислових палат, створенню Інтернет-сайтів товаровиробників, які потребують для їх ув'язки створення не тільки національного сегменту (програмно-технічного комплексу), але і відповідного органу. В практиці розвинутих країн при цьому органі створюється постійно діючий Центр по спрощенню митних і транспортних процедур, який складається з представників МЗС, Митного комітету, Національного банку, Міністерства торгівлі, Мінтрансу, Торгово-промислової палати, Мінзв'язку, податкової і

контролюючої служб та інших держорганів, відповідальних за підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій. Для вирішення цих проблем на міжнародному рівні працює комітет CEFACT при Європейській економічній комісії ООН. В основі роботи UN/CEFACT лежить розуміння того, що прискорення росту і розширення світової торгівлі вимагає зменшення процедурних, юридичних і фізичних перешкод, які можуть стримувати ці процеси. Загалом комітет займається зниженням впливу такої тенденції, коли при розгляді світових торгівельних відносин увага приділяється лише одному або двом аспектам при вивченні будь-яких питань, забуваючи про те, що будь-яка дія, яка виконується при вирішенні одного питання здійснює вплив на інші. Комітет CEFACT орієнтує свою діяльність на комплексне вирішення проблем взаємодії в сфері торгівлі [1].

Товаровиробники в країнах, що розвиваються, для участі в міждержавній і міжнародній торгівлі відчують нестачу різноманітної супутньої інформації: про ввізне мито на товари, ціни на продукцію на ринку імпортера, законодавчу базу в області торгівлі, вимогах по екологічних нормах і питаннях сертифікації, статистики зовнішньоторгівельних операцій, транспортній і фінансовій логістиці, перевірці ділової спроможності партнера. В цей же час, в умовах глобалізації і спрощення технологій світової торгівлі на ринки країн, що розвиваються, поступає і реалізується значна кількість імпоротної продукції, що вимагає створення нових підходів до моніторингу цих товарних потоків. Одночасно, в умовах надлишку товарної маси і світової кризи, багатьма країнами робляться жорсткішими вимоги до якості і безпеки продукції, що в свою чергу може привести до перерозподілу товарних потоків і появи на ринках цих країн недоброякісної чи фальсифікованої продукції.

В цих умовах надзвичайно актуальним є необхідність застосування інформаційної системи, яка забезпечує моніторинг продукції, що імпортується, що забезпечує в електронному вигляді підтвердження її походження, якості та інших характеристик. Аналогічні вимоги до регулювання внутрішнього ринку встановлені провідними країнами Євросоюзу, США, Японії та іншими. Це дає можливість ефективно не лише захищати вітчизняного виробника, але і регулювати надходження на ринок імпоротної продукції, а також використовувати інформаційні ресурси і технології для створення систем електронної торгівлі.

Відповідно до індикаторів Doing Business однією з серйозних проблем є велика кількість документів, необхідних для оформлення кожної торгівельної операції. З метою подальшого покращення бізнес-середовища корисно провести глибокий аналіз практичного застосування і необхідності всіх документів, які вимагають на сьогодні.



Слід спростити процедури і документи, необхідні для імпорту і експорту товарів:

- зменшити кількість документів і процедур, необхідних для здійснення експортних та імпортних процедур;

- створити такі умови, де сторони, які займаються торгівлею і транспортуванням, зможуть за один раз пройти всі процедури, що стосуються імпорту, експорту і транзиту. Якщо інформація повинна бути надана в електронній формі, тоді запит на конкретні дані повинен здійснюватися один раз.

Для сприяння торгівлі шляхом спрощення торгівельних і транспортних процедур доцільно розробити спеціальну програму дій спрямованих на досягнення максимально позитивного результату, в тому числі:

- спрощення торгівельної документації і пов'язаних з нею процедур;
- створення єдиного вікна у відповідності з принципами ООН/CEFACT;
- посилення автоматизованої національної системи митних гарантій(транзит);
- розвиток співробітництва по регіональному транзиту.

Запровадження цих заходів з одночасною електронізацією торгового документообігу на основі міжнародних стандартів дасть змогу суттєво зменшити витрати на міжнародну торгівлю.

#### **Бібліографічний список:**

1. Сайт CEFACT. URL: <http://www.unece.org/>
2. Програма "Trade and Transport Facilitation in South East Europe" (Содействие торговле и транспорту в Юго-Восточной Европе). URL: <http://www.itfse.org/>
3. Концепція «єдиного вікна». URL: <http://www.unece.org/>
4. Рекомендація №33 Центр ООН по упрощенню торгових процедур и электронным деловым операциям. URL: <http://www.cntd.ru/>

**Гуцуляк М.М.,**

**викладач**

**Тлумацький коледж**

**Львівського національного аграрного університету**

## **MANAGEMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT IN THE INFORMATION TECHNOLOGY FIELD**

The economy of Ukraine is becoming more open. New businesses, products and services that are used or are the product of the latest technology are emerging in the domestic market. As a result, the level of competitiveness of Ukrainian enterprises becomes relatively lower. There is a pressing issue of survival in the competition for markets and for consumers.

For all that, the formation of an effective and sustainable economic growth of the company is impossible without the development of employees, their knowledge and skills. The existing professional development helps to reduce employee turnover, to increase their engagement and loyalty to the company and to create a favorable social and psychological climate within the collective. Development in an enterprise gives social life a sense of order and stability to workers and additional social guarantees of their employment. This is the main aspect, which allows to connect an increase in the staff's qualification level and the provision of decent working conditions. In spite of this, an employer often wants to reduce the costs of vocational education and staff training because now the economic situation in the country of Ukraine is unstable and there is a lack of necessary funds. For this reason, new technologies and staff development programs are rarely implemented in the labor market. In particular, the disregard for staffing needs in training leads to a decrease in productivity, work motivation, a decrease in commitment to a company, loss of confidence and positive social interaction with colleagues and top managers. On the other hand, professional development increases business efficiency and competitiveness. Up-to-date methods of vocational training on the European Union Member State Labor Market have been analyzed with the aim of improving the Ukrainian training system. The experience of foreign companies is important because they have long realized that human capital and the economy of knowledge become a source of economic growth for the enterprise.

Modern companies, especially in the IT field, pay a lot of attention to the formation of personnel development management system, because it is one of the important factors that affect the competitiveness of the enterprise.

In the field of information technology, professional personnel development should be a complex continuous process. Training in IT is a program that helps

employees learn specific knowledge or skills to improve performance in their current roles.

The need for professional development of personnel has to be implemented at all levels of management: the organization as a whole, the business unit, the individual, and also requires the efforts of the employee himself.

The main factors that determine the need for staff training can be both external and internal. Especially in the IT industry, it is quite common to spend large amounts of money on the development of human resources due to the rapid development of technologies and their impact on the level of competitiveness of the company in the market.

Equally important are internal factors, the most important of which is staff motivation. Trainings, workshops, individual development opportunities have a positive impact on employees. At the worker level, the need for vocational training is determined in accordance with the individual development plan.

Therefore, all these staff development needs formulate the overall professional training program for the company's employees. Another important aspect of the formation of a professional development program for staff is the formation of a budget. In IT companies, the major factors influencing the size of the budget are the needs of the company in the professional training of staff and the level of the level of financial capacity. The HR management team (the HR department), is responsible for formulating the specific goals of each program based on the need for vocational training. Goals should be evaluated in the process and upon completion of a staff training program.

The next step in the organization of personnel development at the enterprise is the choice of forms and methods of training. All training methods can be divided into two groups - On-the-Job Training Methods and Off-the-Job Training Methods.

The main traditional methods of On-the-Job Training include coaching, mentoring, apprenticeship, job rotation, job instruction technology, understudy.

Off-the-Job Training Methods include lectures and conferences, vestibule training, simulation exercises, sensitivity training, transactional training.

Usually, in the IT industry, the most popular are On-the-Job Training, that is, mentoring and apprenticeships. The personnel development at the enterprise is more effective, since the training program in such cases is adapted to the needs of the company. However, in the IT industry, in some cases it is important to engage the external consultants, because employees can acquire completely new knowledge and skills and therefore increase the competitiveness of the enterprise.

Testing the skills and competencies acquired by the IT training staff is usually carried out in any form of knowledge control upon completion of the training or directly during the performance of the tasks and duties and putting into practice the gain knowledge.

In IT companies it is important to consider such indicators as increase in profit, introduction of new ideas and technologies within the specialization of the employee, efficiency improving, etc.

Therefore, all the above steps of employee development in the organization will have a positive impact on the efficiency of the IT company and its level of competitiveness, which is extremely relevant in a modern competitive business environment.

All things considered, the Human Resource Development at enterprise, especially in the IT industry, where employees are the main resource, contributes to improving the efficiency and competitiveness, which is extremely relevant in competitive business environment.

In order to achieve high quality of personnel management, firstly, the enterprise should provide favorable conditions for HRD.

Economic efficiency of IT enterprises depends on the Human Resource Development because well-trained workers help increase productivity and profits. Importantly, investing in employee development should improve customer satisfaction, worker retention rates and creativity for new product ideas. Effective training saves labor by reducing time spent on problem-solving and saves money by producing a better workforce. Having a strong and successful training strategy helps to develop the employer brand and make the company better known.

During evaluating the effectiveness of training the company is able to analyze the correlation between the goal attainment levels and the training that employees underwent.

The use of both practice-oriented stage and process-driven operational stage in HR development makes the system more worthwhile.

It is worth to be mentioned, that in order to improve the effectiveness of the management of the HRD the results of the evaluation should be transferred to the HR department, vocational training department, heads of structural units and employees themselves.

These results should be used in further training, for improving the training program and adaptation the program to the needs and goals of the company. Herewith, attention should be paid to the development of programs for training the employees in specialist field.

Quality assessment of HRD management is one of the most important tools for developing a strategy for monitoring the quality of personnel management, which helps to identify problems and provide recommendations for improving its quality.

Considering the importance of the personnel training in the IT industry to ensure the necessary level of competitiveness, it is necessary to consider the experience of leading foreign companies.

### **Bibliography:**

1. Adova, I., & Artyushina, S. 2017. Features of project planning knowledge management systems in multinational corporations. *Journal of Tomsk National University*, 37, p. 216 – 226.
2. Ansoff, I. 2007. *Strategic Management*. London: Palgrave Macmillan.
3. Armstrong, M. 2012. *Armstrong's Handbook of Human Resource Management*. 12. Edition, London: Kogan Page.

**Kohut M. V.,**  
**PhD in Economics,**  
**Associate Professor of**  
**Department of International Economic Relations and Marketing**  
**Lviv National Agrarian University**

### **REASONS AND FORMS OF EXPANSION INTO FOREIGN MARKETS**

Exporting services or goods is a natural direction for companies that want to expand their business. International expansion is a way to significantly accelerate the development of a company. The company should check out possible strategies for expansion into foreign markets and ways to do it as effectively as possible.

Firstly, it is necessary to do a market analysis. Before deciding to export to foreign markets, the company should start to learn as much as possible about countries that your company considers development directions. The international success of your business depends on a large extent on how you prepare for it. First pay attention to:

- internationalization potential. Whether your product is competitive with similar solutions functioning on given markets, and whether at the moment your company has the opportunity to increase the production or scale of product distribution, and if the team knows the language of the country;

- market specificity, e.g. industry specificity in a given country, value and size of the market and the phase current (at what rate and how much it is developing), exchange rates;

- culture of business cooperation, e.g. characteristics of conducting negotiations or meetings with contractors from a given country, greeting or giving business cards or gifts. For example, in Japan, if you want to show respect, you must be the first person to bow, but do not initiate a handshake. In contrast, in Arab countries, alcohol, pigskin gifts and porcelain gifts, crystal or silver should be avoided because they are associated with sadness;

- financial issues, e.g. taxation forms, pricing strategies of market competitors, marketing activities costs;

- legal regulations, including regulations related to conducting business in your industry, business opportunities for foreigners, international trade;

- marketing strategy, e.g. how big the market is, what purchasing power is, whether the competition is already present in a given market, how many customers pay for products or services in this category, how much it costs to reach the customer and the life cycle of sales and product, what is cultural specificity of clients and how to reach them effectively [1].

Strategies for entering foreign markets: when your company has decided to expand into specific markets, plan how you want to do it. Choose one or combine several strategies that will work best for your product or service and the specificity of the market.

Let's consider the main strategies for entering a foreign market.

#### 1) Indirect export

This strategy assumes the help of a domestic broker in foreign sales. A good way to get a local partner is to attend industry conferences and fairs. You can also check if the companies you want to reach offer cooperation programs with start-ups (e.g. Samsung Next, AT&T, Coca-Cola) or participate in the local acceleration program.

#### 2) Direct Export

This type of entry to foreign markets allows you to directly learn and acquire knowledge about a given market, build relationships with customers and sell directly to the customer. In the case of start-ups, direct customer search usually starts with preparing an online campaign and testing it on selected markets. Campaigns in social media (Facebook, LinkedIn, Instagram, Snapchat and others) are a relatively cheap and quick way to test what kind of reception your product has encountered, how effective it is to develop a communication strategy and brand positioning in a given country.

#### 3) Licensing

If your company produces software or other intangible assets, you may decide to make them available to a foreign contractor under a license agreement. This strategy provides a steady source of revenue in the form of a license fee, so-called royalties, e.g. a monthly subscription for ongoing use. In this case, startups most often decide to combine this strategy with direct export and, if the software allows it, place their solution on a platform that will help them reach and acquire new users, e.g. Google Play, AppStore or Azure Marketplace.

#### 4) Contract manufacturing

Choose this strategy if you are not sure if the export is the right strategy for your business development and you don't want to take unnecessary risk. Custom production is associated with low costs, but also gives limited foreign experience

and a much lower growth rate. This method is often chosen e.g. by furniture manufacturers, jewelry, footwear, or clothing designers.

5) Joint Venture

A joint venture is a merger form or joint creation of a new company with a foreign partner. As an exporter, you bring your product or service to such a venture, while the partner adds his knowledge of clients, the market, and the contacts network.

6) Foreign branch

The most expensive expansion strategy is to create a new operational center for a given market. This model is most often used by large companies because it allows efficient service for a given market, creating a team of local employees. It can also be the next step in direct sales. In countries that from the perspective of your business are important or you already have so many customers on this market that traveling to meetings with them ceases to be effective. Companies that provide services, such as software houses, often decide to use it. Thanks to this, it is easier to establish new relationships and maintain permanent ones and to service the client during the project implementation [2].

Regardless of what stage of planning an expansion into foreign markets you are and what strategy of entering a new market you choose, you should use the help of the knowledge and experience gained on a given market or Foreign Trade Offices.

**Bibliography:**

1. Terpstra V., Sarathy R. 2001. *International Marketing, 8th ed., Chicago Il, Dryden Press.*
2. Zou G., Cavusgil S.T. 2002. *The GMS: a broad conceptualization of global marketing strategy and its effect on firm performance, Journal of Marketing, 66, p. 40-57.*

**Мітюшкіна Х.С.,  
к.е.н., доцент кафедри економіки та  
міжнародних економічних відносин  
Пастернак О.М.,  
к.х.н., доцент кафедри раціонального природокористування та  
охорони навколишнього середовища  
Маріупольський державний університет**

## **РОЗВИТОК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ УМОВ СТАЛОСТІ**

Формування нової парадигми розвитку світової економічної системи, а саме соціо-еколого-економічної безпеки відбувається на фоні актуалізації й активізації концепції сталого розвитку XXI століття. Зростаюча роль впливу неекономічних факторів на розвиток світового господарства сьогодні підтверджена пандемією Covid-19, хоча концептуально була підтверджена ще наприкінці 80-х років минулого століття у доповіді Х. Брундтланд: «Більшість сучасних тенденцій розвитку є причиною збільшення вразливої частини населення та призводять до погіршення стану навколишнього середовища» (1987 р.)[1].

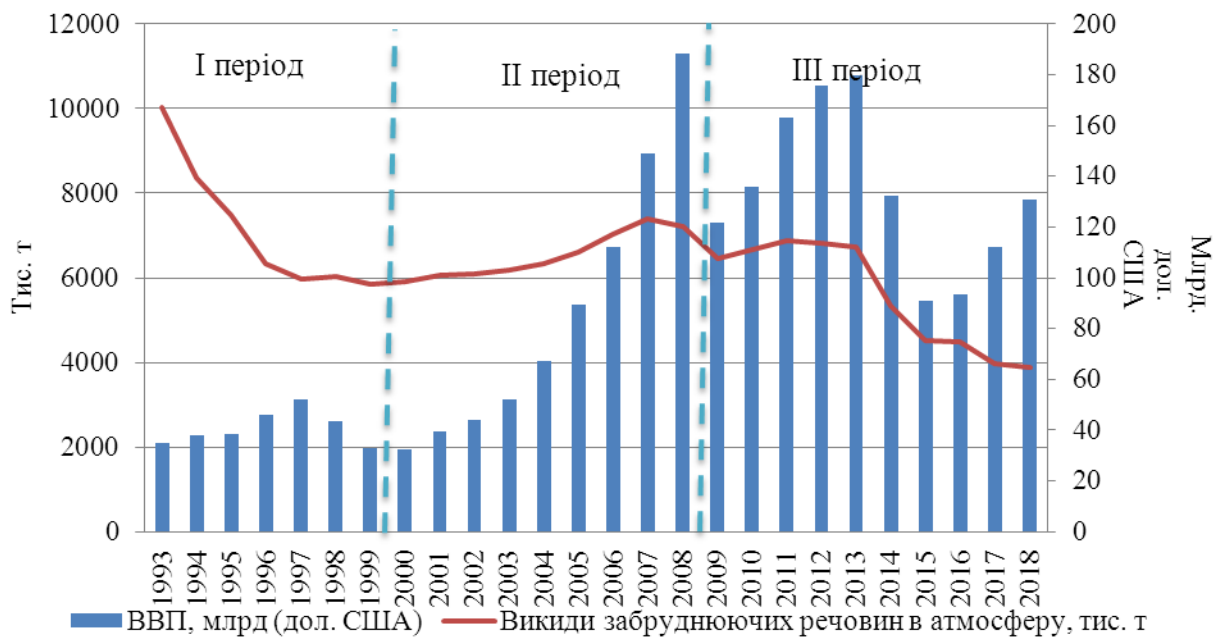
Суспільна свідомість стала визнавати те, що безупинне вільне підприємництво може виснажити ресурси та змінити клімат, відповідно, стати загрозою глобальній безпеці. Необхідність дотримання умов сталого розвитку потребує постійного вдосконалення систем споживання ресурсів, екологізації виробництва та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Аналіз окремих індикаторів оцінки розвитку України в контексті досягнення умов сталості, дозволяє зробити такі висновки.

По-перше, позитивним є те, що Україна посіла 18 місце у рейтингу Climate Change Performance Index (CCPI) 2019р. запобігання кліматичним змінам, який представила німецька неурядова організація Germanwatch спільно з партнерами під час конференції ООН щодо захисту клімату 24th Conference of the Parties (COP24). До рейтингу було включено 84 країни, що демонстрували досягнення за чотирма категоріями: скорочення викидів парникових газів, розвиток відновлюваної енергетики, зменшення споживання енергії та кліматична політика.

Дослідження антропогенного навантаження, зокрема порівняння темпів забруднення атмосфери та валового внутрішнього виробництва в Україні за період 1993-2018 рр., також, в цілому свідчить про позитивні тенденції (рис. 1), проте не на всіх етапах [2].





**Рис. 1. Динаміка валового внутрішнього продукту України та обсягів викидів в атмосферу за 1993-2018 рр.**

Протягом першого етапу (1993–1999 рр.) спостерігалось поступове зростання основного макроекономічного показника разом зі суттєвим зменшенням викидів в атмосферу з 1993 по 1997 роки з 10 до 6 млн. т., що може бути пов'язано зі зменшенням споживання енергії, й відповідним скороченням викидів парникових газів. Другий етап (2000–2008 рр.) характеризується стрімким зростанням ВВП від 32 до 188 млрд. дол. США й одночасно незначним збільшенням обсягів забруднення повітря. Це свідчить, перш за все, про те, що саме на цьому етапі відбулися основні трансформаційні зрушення у структурі вітчизняної економіки, до того ж почали активізуватися процеси екологізації виробництва. Але, найбільш показовим, з точки зору екологізації, є третій етап (2009-2018 рр.), а особливо останні три роки, коли кореляція між темпами росту ВВП та обсягами викидів має зворотній зв'язок [3]. Хотілося б це пояснити не тільки структурними змінами в економіці (збільшенням обсягів торгівлі сільськогосподарською продукцією, розгалуженням сфери послуг), а й активним впровадженням енерго- та ресурсощадних технологій в промисловому та побутовому секторах, що пов'язане із суттєвим підвищенням вартості енергетичних ресурсів та необхідністю їх заощадження.

По-друге, впровадження принципів сталого розвитку є недостатнім, про що свідчать розрахунки такого індикатора, як індекс вуглецевої інтенсивності, який характеризує обсяг викидів парникових газів й валове внутрішнє виробництво. Такий показник дозволяє охарактеризувати

динаміку екологоемності економіки, а також визначити пріоритетні заходи та технології, які дозволять знизити викиди, й відповідно знизити індекс. Зміни цього індикатору свідчать про ступінь екологізації економіки країни або регіону в цілому. Якщо загальні макроекономічні тенденції, більш-менш позитивні (показник вуглецевої інтенсивності української економіки зменшився з 0,049т/1000 дол. у 1993 до 0,029т/1000дол. у 2018р.), то на мікрорівні ситуація не втішна. Дослідження аналогічних показників для одних з найбільших промислових підприємств України - металургійних комбінатів МК «Азовсталь» та «ММК ім. Ілліча», свідчать про недостатню активність процесів екологізації.

Таблиця 1 – Вуглецева інтенсивність металургійних виробників України

Вуглецева інтенсивність, т забруднюючих атмосферу речовин /т сталі	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ПАТ «МК «АЗОВСТАЛЬ»	0,019	0,021	0,022	0,021	0,021	0,022
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	0,049	-	0,068	0,065	0,06	0,070

Джерело: розроблено автором на основі [4,5]

На підтвердження цього висновку свідчить й місце у світовому рейтингу за Індексом екологічної ефективності (Environmental Performance Index), в якому Україна погіршила свої позиції - з 87 в 2010 році до 109 місця в 2018 році [6].

Отже, реалізація «Стратегії низьковуглецевого розвитку України до 2050 року» повинна сприяти вирішенню що найменш трьох Цілей сталого розвитку (Sustainable development goals): 9 - Industry, innovation and infrastructure/Інновації та інфраструктура, 12 - Responsible consumption and production/Відповідальне споживання, 13 - Climate action/Боротьба зі зміною клімату [7]. Державна політика подальшого розвитку промисловості України повинна спиратися на національні пріоритети сталого розвитку, а також визначати можливу траєкторію економічного зростання з урахуванням глобальних цілей (SDG 9.4), відповідно, намагатися до 2030 року модернізувати інфраструктуру і модернізувати галузі, щоб зробити їх стійкими, з більш високою ефективністю використання ресурсів і більш широким впровадженням чистих і екологічно безпечних технологій і промислових процесів.

#### Бібліографічний список:

1. Доклад Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развитию [online]. Available at: <https://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>
2. Державна служба статистики України. [online]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Мітюшкіна Х.С., Пастернак О.М., Лазаренко Д.В. 2019. Економічне зростання та стан довкілля України в умовах реалізації стратегії низьковуглецевого розвитку. *Вісник МДУ. Серія: Економіка*, 18. с. 79-86

4. GMK center. [online]. Available at: <https://gmk.center/manufacturer/mk-azovstal/>

5. GMK center. [online]. Available at: <https://gmk.center/manufacturer/mmk-im-ilicha/>

6. Environmental Performance Index. [online]. Available at: <https://epi.envirocenter.yale.edu/epi-topline>

7. Sustainable development goals. [online]. Available at: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>

**Сиротюк Г. В.**

**к.е.н. доцент кафедри економіки**

**Львівський національний аграрний університет**

## **ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Одним з важливих і найбільш актуальних проблем аграрної сфери є продовольча безпека, яка передбачає економічну та фізичну доступність продуктів харчування, а також їх безпеку. Нині, в умовах євроінтеграційних процесів, формування ефективної системи продовольчої безпеки країни та її регіонів потребує розробки стратегії економічних перетворень в аграрній сфері та системи ефективної державної підтримки вітчизняних виробників аграрної продукції.

Продовольча безпека є невід'ємною складовою економічної та національної безпеки, так як забезпечення населення продовольством на рівні, який забезпечує його нормальну життєдіяльність є підтвердженням економічної стабільності країни.

Забезпечення продовольчої безпеки має стратегічне значення для кожної країни як на національному, так і глобальному рівнях. Пилипенко К.А. вказує на економічні загрози продовольчій безпеці, які включають: моніторинг економіки для виявлення і прогнозування внутрішніх та зовнішніх загроз; створення нормативно-правової бази безпеки аграрної сфери; кредитування і підтримка державою національного виробника та його конкурентоспроможності; надійний захист здоров'я споживача та харчових продуктів; збалансованість продовольчих продуктів для різних вікових та професійних груп населення [1].

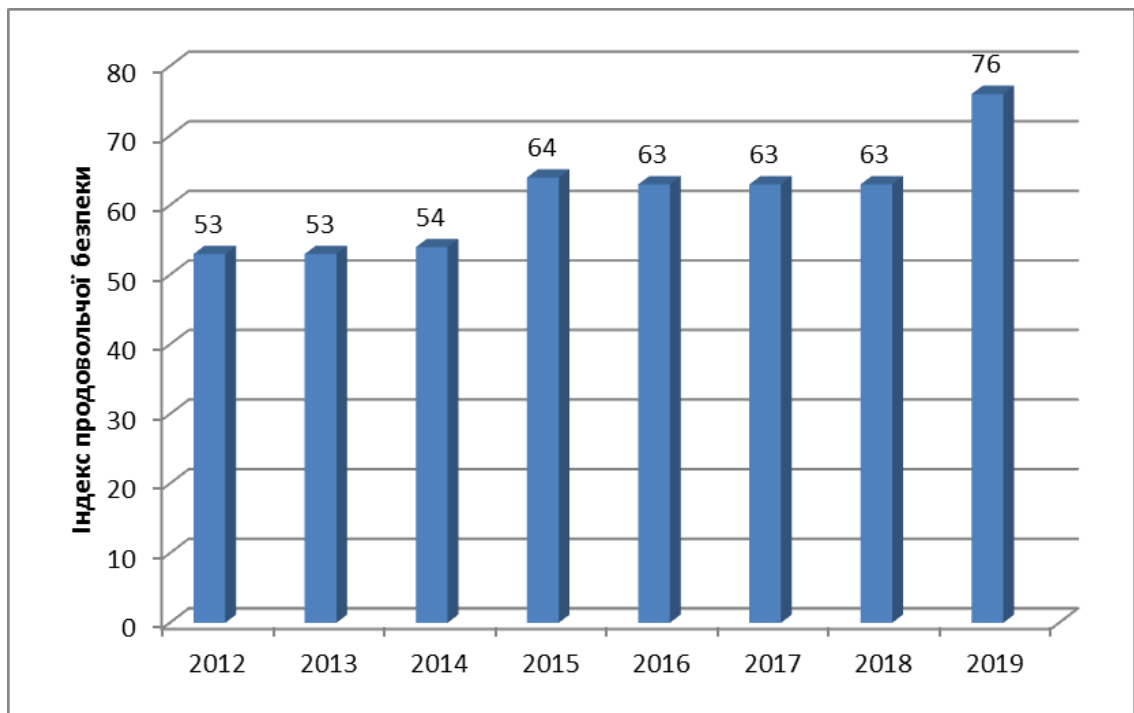
Продовольчу безпеку варто розглядати в кількісному, якісному та соціально-економічному аспектах. Суть кількісного аспекту полягає у

наявності поточної потреби в продуктах сільськогосподарського виробництва. Суть якісного аспекту – це задоволення потреби населення в безпечних і якісних продуктах сільськогосподарського виробництва. Суть соціально-економічного аспекту полягає у зростанні доходів населення для забезпечення продовольством на рівні життєдіяльності.

Для того, щоб провести оцінку та здійснити моніторинг продовольчої безпеки варто скористатися Глобальним індексом продовольчої безпеки (Global Food Security Index - GFSI), який дозволяє проаналізувати проблеми за трьома базовими субіндексами: цінова доступність; фізична доступність; якість та безпечність [2].

Індекс продовольчої безпеки почали визначати з 2012 р. і він розраховується для 113 країн світу. Україна, маючи значний аграрний потенціал, у даному рейтингу посідала не високі позиції (табл. 1).

Аналіз субіндексів дозволить встановити причини невисокого рейтингу країни та потенційні можливості щодо зміцнення продовольчої безпеки у майбутньому.



**Рис. 1. Рейтинг України в Глобальному індексі продовольчої безпеки в динаміці\***

*\*Побудовано за даними [2]*

Субіндекс «Цінова доступність» продовольства оцінюється з позиції доходів населення і рівномірності розподілу їх для задоволення потреби в споживанні продовольства. Формується цінова доступність за рахунок складових: частка витрат домогосподарств на харчові продукти; частка

населення за глобальною межею бідності; показник ВВП на душу населення; мито на імпорт сільськогосподарської продукції; наявність програм безпеки харчових продуктів і доступ до фінансування для фермерських господарств.

Порівняно із середнім показником у світі, валовий внутрішній продукт на душу населення в Україні дуже низький, а також недостатня ефективність державної підтримки фермерів були чинниками зменшення Індексу.

Субіндекс «Фізична доступність» включає: забезпеченість поставками продовольства; середньорічні поставки продовольства; залежність від продовольчої допомоги; державні дослідження й розробки; сільськогосподарська інфраструктура; наявність належних продовольчих складів; дорожня інфраструктура; портова інфраструктура; волатильність сільськогосподарського виробництва; політична стабільність; корупція; урбанізація; продовольчі втрати.

Відставання України в GFSI за показником фізичної доступності продовольства зумовлено наявністю корупції, високого рівня політичної нестабільності, недостатнім розвитком сільської інфраструктури тощо.

Низький рівень доходів не дозволяє українцям повноцінно харчуватися, раціон населення України залишається незбалансованим відповідно до сучасних уявлень про здорове харчування, згідно з якими МОЗ України встановив раціональні норми (табл. 1). Населення країни споживають більше норми картоплі та овочі, тоді як молока, риби, м'яса, плодів та ягід у раціоні недостатньо.

Таблиця 1 – Оцінка рівня достатності споживання продовольчих продуктів в Україні, 2018 р. (на 1 особу на рік, кг)\*

Показник	Раціональна норма споживання**	Фактичне споживання	Індикатор достатності споживання, %
Хліб і хлібопродукти	101,0	99,5	0,99
М'ясо і м'ясопродукти	80,0	52,8	0,66
Молоко і молокопродукти	380	197,7	0,52
Риба і рибопродукти	20	11,8	0,59
Яйця, млн шт.	290	275	0,95
Овочі та баштанні	161	163,9	1,02
Плоди, ягоди та виноград	90	57,8	0,64
Картопля	124	139,4	1,12
Цукор	38	29,8	0,78
Олія рослинна всіх видів	13	13	1,00

\*Сформовано за даними [3].

\*\*За даними МОЗ України.

До субіндексу «Якість та безпечність» відноситься: асортиментний ряд харчової продукції; продовольчі стандарти; національні харчові принципи; національну продовольчу стратегію; моніторинг та

спостереження за продовольством; вміст поживних речовин; харчову безпеку; частку населення, яка має доступ до питної води; наявність продуктового сектора.

За даним субіндексом Україна займає найкращу позицію порівняно з попередніми субіндексами, що вказує на покращення рівня якості українського продовольства.

Отже, Україна має достатні можливості для забезпечення продовольчої безпеки внутрішнього ринку, а також спроможна забезпечити провідні позиції та європейському та світовому ринках. Проте, євроінтеграційний курс країни, посилення процесів глобалізації у світі, вимагають постійної адаптації до змінних умов щодо удосконалення стандартів продовольчої продукції.

#### **Бібліографічний список:**

1. Пилипенко К.А. 2018. Теоретико–методологічні підходи до управління продовольчою безпекою в системі менеджменту аграрних підприємств. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*, 2. с. 59–63.

2. Global Food Security Index. URL : <https://foodsecurityindex.eiu.com/>. (дата звернення: 18.04.2020).

3. Офіційний сайт Держстату України. URL : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). (дата звернення: 25.04.2020).

**Устиновська Т. Є.,**  
**викладач економічних дисциплін**  
**Вишнянський коледж**  
**Львівського національного аграрного університету**

### **СТРУКТУРНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Перетворення України на високорозвинену державу передбачає зміну економічного курсу країни, для чого необхідно, щоб держава на якісно новій основі посилила свою економічну функцію та реалізувала крупномасштабні заходи щодо забезпечення модернізації економіки. Країна не має іншого виходу, крім модернізації та радикального підвищення ефективності національної економіки, враховуючи небезпечні тенденції в Україні, які негативно впливають як на потенціал економічного зростання, так і створюють додатковий фіскальний тиск на економіку. Успішна модернізація економіки є запорукою динамічного та демократичного розвитку країни,

який повинен привести до скорочення відставання України від розвинутих країн світу та закласти підвалини до постійного оновлення економіки в майбутньому.

Метою дослідження є обґрунтування стратегічних напрямів модернізації економіки України. Модернізація української економіки має бути спрямована на побудову високоєфективної конкурентоспроможної динамічної соціально орієнтованої економічної системи, в якій економічний розвиток забезпечується насамперед за рахунок розширення застосування інноваційних технологій, раціонального використання людського потенціалу на базі збільшення та підвищення якісного рівня експортного потенціалу й інтеграції у світогосподарські зв'язки, розширення ємності та збалансованості внутрішнього ринку [1].

Як відновити економічну дієздатність України, зробити її силою, здатною радикально змінити економічну ситуацію, забезпечити реальне просування реформ, швидке економічне зростання та збалансований розвиток?

Ця проблема є багатоаспектною. Дієздатність держави має оцінюватися, по-перше, з позицій вирішення основного завдання системних перетворень – поглиблення ринкової трансформації економіки. Визначальними чинниками цього процесу є інституційне забезпечення політики реформ, завершення процесу формування розгалуженої ринкової інфраструктури, утвердження ефективного законодавчого поля та стабільних правил економічної діяльності. Гостро стоїть і інша проблема – усунення наявних деформацій у відносинах власності, забезпечення легалізації її основних форм, політичної підтримки та надійного державного захисту приватної власності, інтересів ділових партнерів і кредиторів, національного капіталу загалом. Дуже важливо у зв'язку з цим запровадити цивілізовані механізми державного регулювання земельного ринку, який уже фактично діє, хоча й хаотично. Держава має активно втручатися в цей процес, взяти на себе основний тягар відповідальності за його результати. Йдеться, зрештою, про формування у стислі строки необхідної критичної маси реформ, що дасть змогу українській економіці розвиватися в перспективі на самодостатній ринковій основі.

По-друге, дієздатність держави має оцінюватися і з позицій її спроможності забезпечити (всіма доступними інструментами, в тому числі й засобами регуляторної політики) створення економічних, політичних та соціальних передумов реалізації наявних (і потенційних) конкурентних переваг української економіки. У ситуації, коли такі переваги не можуть бути реалізованими на основі ринкових саморегуляторів через відсутність останніх, держава має виступати в ролі суб'єкта, який посилює ринкові механізми, що лише формуються, доопрацьовувати те, чого ринок поки що сам зробити не в змозі.

По-третє, реалізація конкурентних переваг має втілитися в зміцненні позицій внутрішнього ринку, утвердженні інноваційної моделі розвитку української економіки, освоєнні механізмів енергозбереження та структурної політики, подолання нагромаджених за роки реформ відтворювальних деформацій.

По-четверте, потребує переосмислення і логіка макроекономічної стабілізації. Це також один із визначальних чинників дієздатності держави. У попередні роки ставку у сфері макроекономічної стабілізації було зроблено на монетарну політику. Проте наш власний досвід, як і досвід інших постсоціалістичних країн, демонструє обмеженість можливостей надійної стабілізації грошей суто монетарними інструментами.

По-п'яте, зміцнення дієвості держави пов'язане і з істотним посиленням її впливу на розвиток соціальної сфери. Першоосновою цього є надійний захист та державна підтримка соціально незахищених верств населення. Це аксіома, яку не можна заперечувати. Україна має об'єктивні передумови для посилення своєї ролі як транзитної держави. Це геополітичне становище країни та наявність у ній потужного транспортного комплексу [2].

Процеси структурних трансформацій є невід'ємним чинником модернізації економіки регіонів України та формування їх економічного простору. Від глибини, характеру і динаміки трансформацій безпосередньо залежить, наскільки швидко сформується передумови переходу до стійкого економічного зростання держави. Враховуючи всеохоплюючу глобалізацію економічного розвитку, потребу включення України у світогосподарську діяльність за рахунок активізації використання внутрішніх джерел економічного зростання, необхідним є оптимізація трансформацій економічного простору та його регіональних систем задля утворення нової моделі економіки, що забезпечить як довгострокове зростання, так і підвищення добробуту населення. Реалізація цього шляху потребує раціоналізації трансформаційних процесів економічного простору країни та його регулювання, прогресивних зрушень у розвитку продуктивних сил країни та її регіонів, рівень активності яких не відповідає сучасним вимогам. При цьому економічний простір регіону слід розглядати як середовище трансформаційних процесів, які, своєю чергою, обумовлюють зміни у його структурі. Зазначене визначає доцільність дослідження сутності, особливостей, наукових засад формування і розвитку економіки регіону в контексті просторового підходу [3].

Встановлено, що для проведення структурної трансформації економіки та покращення економічної спеціалізації країни важелі економічної політики повинні бути спрямовані на максимальне наповнення її високоякісними видами діяльності, підвищення складності економіки. Це дозволить суттєво прискорити темпи економічного зростання і підвищити рівень життя людей.



Підприємства, що здійснюють «високоякісні» види економічної діяльності, мають отримати дешевші кредити, нижчі податки, більші державні замовлення та інші інвестиційні переваги в порівнянні з підприємствами, що спеціалізуються на «низькоякісних» видах економічної діяльності, таких як, наприклад, сировинний експорт. Наголошено, що така цілеспрямована диференціація державного регулювання стосовно різних видів економічної діяльності якраз і є основним рушієм структурної трансформації національної економіки.

Принципами довгострокової політики України мають стати стимулювання попиту на інноваційні продукти та відповідних змін у споживчих преференціях, диверсифікація і зміни в структурі форм капіталу (пріоритет людського (гуманітарного) та інтелектуального капіталів), перетворення фактора довіри на ключовий економічний актив, опора на власні культурні основи розвитку та гарантування безпеки розвитку.

Орієнтація розвитку України на досягнення розумного, сталого й інклюзивного зростання потребує переосмислення підходів та визначення перспектив економічного розвитку на основі якісних параметрів модернізаційної моделі її реформування як базису формування національної політики. Модернізація національної економіки і суспільства має спиратися на широкий цивілізаційний підхід, спрямовуватися на реалізацію багатогранних можливостей людини – економічних, соціальних, політичних, моральнопсихологічних і духовних – в інтересах зростання добробуту населення та переходу на нову якість соціально-економічного розвитку країни.

#### **Бібліографічний список:**

1. Геєць В. 2014. Модернізація в системі «суспільство – держава – економіка». *Журнал європейської економіки*.
2. Галасюк В.В. 2019. Структурна трансформація економіки України як передумова євроінтеграції та прискореного економічного розвитку. *Вчені записки: КНЕУ*.
3. Павлюк А. П., Покришка Д. С., Белінська Я. В. та ін. 2012. ред. Жаліла Я. А. *Структурні перетворення в Україні : передумови модернізації економіки*. Київ : НІСД. с.104.
4. Пепа Т. В. 2006. Регіональні проблеми трансформації економічного простору України: теорія, методологія, практика : дис. доктора ек. наук: 08.10.01. Київ. с.410.

#### **СЕКЦІЯ 4**

### **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

**Бойчук О. З.,  
викладач  
Вишнянський коледж  
Львівського національного аграрного університету**

#### **ВИКЛИКИ МАЛОМУ БІЗНЕСУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Рушійною силою ринкової економіки є мале підприємництво. Воно впливає на структурну перебудову в економіці країни, робить певний внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності. Мале підприємництво – це активний учасник розвитку ринкових відносин в економіці. Пропонуючи свою продукцію на товарний ринок для реалізації, підприємці задовольняють споживчий попит населення, створюють нові робочі місця, формують середній клас суспільства. Підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку, позитивно впливає на вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому в кожній країні питання створення належних умов для розвитку бізнесу завжди відносили до першочергових.

Спалах епідемії коронавірусу сильно позначився на економіці України.

В Україні сповільнення світової економіки може призвести до згасання ділової активності, що автоматично означатиме зростання безробіття, спад та скорочення виробництва.

Зміна економіки в Україні вимагає прийняття кроків з боку держави щодо діяльності малих підприємств, тому одним із можливих шляхів підвищення рівня добробуту населення є стимулювання розвитку малого бізнесу. Всебічна підтримка підприємництва приведе до поліпшення забезпечення населення необхідними товарами і послугами, збільшення зайнятості, розширення можливостей для самореалізації, прискорення інноваційного розвитку економіки, формування серед нього класу як основи стабільності суспільства.

Під державною підтримкою малого бізнесу необхідно розуміти, з одного боку, державне регулювання, що передбачає насамперед свідоме формування державними структурами правових, економічних та організаційних умов

становлення і розвитку підприємництва, а з іншого - створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, які залучаються до сфери підприємництва на пільгових засадах або безоплатно [1].

Як зауважив Ярослав Жаліло, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень «Дуже важливо сьогодні насамперед підтримувати малий бізнес, тому що він більш вразливий а ніж середній і великий. Конкретний приклад: ситуація, яка сьогодні склалася з реалізацією продукції фермерських господарств – ранні овочі, зелень тощо. Уже сьогодні є проблема того, що вони не зможуть реалізувати свою продукцію, а це означає, що вони уже матимуть серйозні економічні проблеми і не зможуть відтворити свій бізнес, а отже, це проблема і продовольча, це проблема добробуту десятків, а може й сотень тисяч людей» [2].

Успіх малих підприємств залежить від того, наскільки правильно вони будуть орієнтуватися у ситуації, що склалася в умовах невизначеності, як зможуть передбачити і врахувати появу негативних факторів, що ведуть до втрат.

У зв'язку із ризиковим характером підприємницької діяльності, державою були підготовлені стратегічні рішення щодо проведення реформ у сфері сприяння розвитку мікро та малого підприємництва.

На період карантину не нараховуються штрафи за несплату комунальних послуг, а виплати за іпотечними кредитами будуть відтерміновані. В контексті орендних канікул, слід також згадати про скасування податку на землю та орендної плати за земельну ділянку для фізичних та юридичних осіб.

При наявній підтримці держави, у малого бізнесу в Україні є шанси подолати кризову ситуацію, хоч і зі значними втратами. Треба усвідомлювати, що проблеми малих підприємств не є тимчасовим явищем, і не зникнуть із завершенням кризи.

Перш за все, щоб дати бізнесу час на відновлення, було б правильно продовжити дії пільгових умов і після карантину. Необхідно також поступово переосмислювати наявну модель економіки, та почати впроваджувати необхідні структурні зміни, як наприклад перехід на цифрові технології чи створення антикризового фонду, бо підтримку малого бізнесу слід здійснювати комплексно та на постійній основі [3].

Розвиток малого бізнесу є необхідною умовою для відновлення економіки країни після кризи. За даними Мінекономіки, у 2019 році частка малих підприємств у національному ВВП становила 16%, а разом з середнім бізнесом – 55%. Малий бізнес – це тисячі робочих місць, основа для регіонального розвитку та формування міцного середнього класу [4].

Щоб уникнути небажаних результатів необхідно враховувати думку представників малого бізнесу та відстежувати їх потреби та проблеми. Такі

дослідження регулярно здійснюються в рамках Unlimit Ukraine – проекту з розвитку малого та мікробізнесу на базі Європейської Бізнес Асоціації.

Усі ці заходи мають дещо послабити навантаження на бізнес адже основою будь-якої успішної держави є саме малий бізнес.

**Бібліографічний список:**

1. Варналій З.С., Сизоненко В.О. 2004.*Основи підприємницької діяльності*. Київ: Знання України.
2. <https://www.radiosvoboda.org/a/30568531.html>
3. <https://www.slovoidilo.ua/2020/03/17/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/>
4. <https://delo.ua/opinions/jak-vrjativati-malij-biznes-v-umovah-karantinu-367890/>

**Гурмус М.В.,  
викладач обліково-економічних дисциплін І категорії  
Стрийський коледж  
Львівського національного аграрного університету**

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В  
УКРАЇНІ**

Як засвідчує міжнародний досвід, важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво.

Розвиток підприємництва в значній мірі залежить від зовнішнього середовища, в якому за останні роки відбулися такі суттєві зрушення [1]:

- а) індивідуальна споживацька поведінка, яка проявляється у диференціації попиту;
- б) розвиток нових технологій, в першу чергу інформаційних і комунікаційних;
- в) глобалізація конкуренції.

Доступність значної кількості різноманітних товарів, ріст освітнього і культурного рівня, динамізм життя, підвищення інформованості знаходять відображення в різниці життєвих укладів і культури. Це в свою чергу приводить до суттєвої диференціації попиту, скорочує життєвий цикл товарів, змушує надавати виробам велику індивідуальність і скорочувати обсяги виробництва однотипних товарів. Таким чином, знижується виробництво стандартизованих товарів з певними характеристиками і збільшується виробництво товарів з особливими характеристиками, призначених для певної групи споживачів і здебільшого коротким життєвим

циклом. Диференційовані вимоги споживачів примушують бізнес шукати нові підходи до спеціалізації, концентрації і кооперації виробництва.

Прогрес інформатизації суспільства визначив таку особливість зовнішнього оточення організації, коли будь-який індивід або організована група можуть в будь-якому місці і в будь-який час мати доступ через автоматизовані системи зв'язку до будь-якої необхідної для них інформації. Мінімізація і висока ефективність сучасних технологій дають широкий простір для їхнього застосування не тільки великими, але і середніми і малими підприємствами.

Третя домінуюча тенденція - загострення конкуренції в глобальному масштабі. Характерною тенденцією сучасності стає інтернаціоналізація ринків всезростаючої кількості товарів і послуг. При цьому на інтернаціональних ринках діють не тільки гігантські корпорації, але і середні і навіть малі компанії. Ключовими факторами успіху в конкурентній боротьбі стають детальне вивчення особливих запитів споживачів і специфіки різних регіонів господарювання, скорочення часу на розробку і просування товару на ринок.

Основними тенденціями розвитку підприємництва в Україні є:

- територіальне розповсюдження підприємництва, зростання кількості юридичних осіб та індивідуальних підприємців;
- зрощення капіталу вітчизняних і зарубіжних підприємців;
- інтенсивний розвиток комерційного підприємництва при незначному розвитку виробничого підприємництва;
- розширення сфери послуг (консультативні, юридичні, страхові, транспортні, туристичні, готельні, охоронні та ін.)

Проте, у порівнянні з розвинутими країнами рівень підприємницької діяльності в Україні є недостатнім та потребує суттєвого покращення.

Основні обмеження, що погіршують підприємницький клімат та негативно впливають на розвиток підприємницької діяльності в Україні, за даними рейтингу такі:

- стійка тенденція до збереження високих витрат часу на проходження офіційних процедур для започаткування власного бізнесу в Україні (отримання дозволів, ліцензій, проходження перевірок). Кількість робочих днів, що витрачається підприємцями на проходження офіційних процедур, становить в Україні 27 днів, тоді як у країнах ЄС на проходження аналогічних процедур витрачається у середньому 16 днів, у Македонії - 3, Угорщині - 4, Албанії та Білорусі - 5, Словенії - 6, Естонії - 7, Румунії та Молдові - 10 днів;

- зростання грошових витрат підприємців на проходження дозвільних процедур. Вартість отримання дозволів на будівництво в Україні порівняно з

2018 роком зростає на 288,3 % і складала в 2019 р. 1737,6 % від величини середнього доходу на душу населення;

- збереження значних обсягів витрат, пов'язаних із ліквідацією підприємств, що становлять 42 % від розміру середнього доходу на душу населення, тоді як у Бельгії, Данії, Словенії у 2018 р. цей показник був на рівні 4 %, Росії, Молдові - 9 %;

- зростання часових і грошових витрат підприємців на реєстрацію власності в Україні.

- збереження незадовільних показників в оподаткуванні. Кількість виплат і витраченого часу на сплату податків є надмірними та негативно впливають на підприємницький клімат в Україні. Так, кількість часу, витраченого на підготовку податкових документів, в Україні складає 657 годин і перевищує середній показник країн ЄС у 2,9 разу[3].

Першочерговими завданнями для України в процесі втілення в життя європейських підходів до розвитку малого та середнього бізнесу є досягнення і формалізація домовленостей з ЄС щодо впровадження в Україні принципів, викладених в АМБ. Європейська Комісія опублікувала "Акт з питань малого бізнесу" (АМБ) для Європи (Small Business Act for Europe, SBA), який передбачає здійснення Комісією та країнами-членами ЄС заходів з забезпечення його підтримки за такими основними напрямками, як освіта та підготовка кадрів, створення пільгових умов для початку діяльності, забезпечення доступу до інформації і сучасних технологій, створення адекватної правової та податкової бази [3].

Основним напрямком відродження і соціально-економічного розвитку всіх без виключення регіонів України є розвиток малого підприємництва. Крім фінансово-кредитної підтримки (потреба малих підприємств у кредитних ресурсах задовольняється не більше ніж на 5-7%), суб'єкти малого підприємництва потребують ресурсної та інформаційної допомоги від місцевої влади.

Вітчизняні підприємства потребують побудови моделі соціальної відповідальності, яка буде адекватною сучасним ціннісним орієнтаціям суспільства, потребам трудових колективів та економічним орієнтаціям власників підприємств.

Аналіз показує, що причинами гальмування розвитку підприємництва є неврегульованість відносин власності, а саме передачі у приватну власність земельних ділянок та правового закріплення прав приватної власності на землю; обмеження доступу до матеріально-технічних ресурсів; практична відсутність фінансово-кредитної підтримки; важкий тягар оподаткування; відсутність державної підтримки суб'єктів приватного підприємництва; нерозвинута інфраструктура.

Отже, в Україні на сьогоднішній день є багато проблем, що перешкоджають розвитку вітчизняного підприємництва, вирішення яких забезпечить підвищення ефективності підприємницької діяльності, забезпечить розширення підприємницького сектора, зменшення тіньового сектору. Основну роль у цих перетвореннях повинна відігравати держава.

#### **Бібліографічний список:**

1. Бех Н. 2018. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні. *Галицький економічний вісник*. с.16-18.
2. Варналій З. С. 2016. *Основи підприємництва*. Київ : Знання-Прес, с. 350.
3. Мягих І. М. 2019. Проблеми розвитку бізнесу на малих підприємствах в Україні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. с. 185- 189.
4. Жаліла Я. А. ред. 2018. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні : *Зб. ст. Сер. «Безпека економічних трансформацій»*. Доступно: <http://www.niss.gov.ua/Table/Jalilo19/002.htm>.

**Досин О.М.,**  
**викладач вищої категорії**  
**Івано-Франківський коледж**  
**Львівського національного аграрного університету**

### **УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМ АСОРТИМЕНТОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Розвиток ринкових відносин, процес індивідуалізації людських потреб і намагання підприємців якомога повніше задовольняти споживчий попит суттєво змінюють роль і значення асортиментної політики в отриманні високих і сталих результатів їхньої діяльності. Проте реалії господарювання свідчать, що через недосконалість асортименту, прорахунки в управлінні ним виникають негативні наслідки, пов'язані з втратою обсягів збуту, товарообороту і появою незадоволеного попиту, накопиченням запасів зайвих товарів, загальним уповільненням темпів продажу товарів і зростанням у зв'язку з цим витрат та зменшення прибутку. Це означає, що формування асортименту має відбуватися у тісній залежності від попиту споживачів з урахуванням сезонності, змін споживацьких намірів, цінового, інфляційного, валютного ризиків та ін.

На сучасному етапі практично немає підприємств, які виробляють і пропонують лише один вид товару. Деякі підприємства обмежують свою діяльність виробництвом і збутом єдиної групи товарів, наприклад, енергосилове обладнання, шліфувальні засоби тощо. Інші займаються виробництвом і збутом декількох груп товарів. У будь-якому випадку на підприємстві виникає потреба управління товарним асортиментом.

Товарний асортимент - це динамічний набір номенклатури позицій (типорозмірів, марок, моделей) продукції, яка користується потенційним попитом на ринку і забезпечує успішне функціонування підприємства на довгу перспективу.

Ефективне управління асортиментом - одне з найбільш складних завдань, які сьогодні стоять як перед торговими, так і перед виробничими підприємствами. Рішення про збільшення або скорочення товарної номенклатури підприємства повинне ґрунтуватися на цілому комплексі маркетингових, фінансових і стратегічних підходів.

За всіх інших рівних умов споживач вважає за краще робити покупки в тих місцях, де продавець здатний забезпечити йому найбільший вибір необхідних товарів. У зв'язку з цим, саме підтримка найповнішого (широкого) асортименту тих або інших товарних груп дозволяє споживачу відчувати себе "господарем" положення і самостійно здійснити свій вибір щодо товарної марки. Тому більшість фахівців маркетингових підрозділів торговельних підприємств є прихильниками максимального розширення своїх асортиментних ліній.

Не зважаючи на зовнішню простоту визначення власної асортиментної політики, підприємства повинні враховувати безліч специфічних особливостей, пов'язаних з їх спеціалізацією і позиціонуванням. Представлення маркетологів щодо оптимальних обсягів асортименту багато в чому залежать від роду діяльності тих або інших компаній: виробництво, оптова торгівля, роздріб та інші особливості вужчої спеціалізації.

Однією з основних причин відвідин покупцем того або іншого магазину є так звані патронажні мотиви, які визначаються такими чинниками: асортимент товарів, репутація магазину, ціни на товари, рівень обслуговування, зручне розташування, надання гарантії на товари, простота і швидкість здійснення покупок, супутні послуги. Саме асортимент товарів, як один з видимих атрибутів свободи вибору споживача - сьогодні один з найбільш впливових чинників, що визначають переваги покупця відносно роздрібного магазину або супермаркету.

Нерідко зустрічаються ситуації, коли дуже широкий асортимент ризводить до того, що покупцю важко зорієнтуватися і зробити вибір, навіть якщо йдеться про оптову покупку.



За твердженням відомого фахівця у сфері маркетингу Ф. Котлера "...асортимент дуже вузький, якщо можна збільшити прибуток, доповнивши його новими виробами, і дуже широкий, якщо прибуток можна збільшити, скоротивши його". Отже, вибір тієї або іншої асортиментної стратегії повинен ґрунтуватися на оцінці змін грошових потоків, викликаних зміною асортименту, а також на підставі прогнозу стану грошових потоків у перспективі.

Іноді засобом розширення асортименту (наприклад, випуск аксесуарів, супутніх товарів під існуючою торговою маркою) може бути реклама. У такому разі, розширення асортименту повинне розглядатися, як звичайні операційні витрати, передбачені бюджетом фірми. У будь-якому випадку, головним критерієм при оцінці рішення про випуск нової продукції (будь-то новий і незалежний вигляд товару або іміджевий продукт) або про скорочення існуючої товарної номенклатури, повинне бути вивчення грошових потоків і фінансових результатів, одержаних у зв'язку з такими змінами.

Компанії, що ухвалюють рішення про скорочення власного асортименту, можуть також нести додаткові витрати, серед яких:

- 1) витрати на демонтаж, консервацію або експлуатаційну підтримку довгострокових капітальних вкладень в спеціалізовані активи;
  - 2) необоротні витрати: інвестиції в науково-дослідні розробки, рекламу і маркетинг, що пов'язані саме зі скорочуваними позиціями;
  - 3) втрата або обмеження доступу до суміжних ринків;
  - 4) соціально-економічні наслідки, що пов'язані із звільненням співробітників;
  - 5) втрати, пов'язані із негативним впливом на імідж компанії.
- Важливим залишається і той факт, що скорочення асортименту неминуче спричиняє за собою зростання частки постійних витрат у собівартості товарів, що залишилися.

Щоб розширювати товарний асортимент підприємство може обрати наступні шляхи:

- нарощування асортименту, тобто вихід за межі того, що підприємство випускає зараз;
- додавання нових виробів у вже існуючий асортиментний ряд;
- модифікувати існуючий продукт.

Проблеми зміни асортименту тісно пов'язані з підходом компанії до стратегії розвитку бренду. Сьогодні провідні світові виробники, а услід за ними і регіональні (локальні) компанії, все частіше вдаються до політики диверсифікації брендів, що розвиваються. Це, в першу чергу, пов'язано із специфікою свідомості споживачів, для яких виявлені і обнародовані (іноді навіть незначні) недоліки в товарі під певною торговою маркою. Вони

автоматично екстраполюються на весь асортимент продукції, що випускається підданим брендом.

Отже, асортиментна політика є похідною від специфіки діяльності компанії, від її стратегії, цілей і місця на ринку. Вона визначається після вивчення конкретної ніші ринку, на охоплення якої націлена компанія. Товарним асортиментом треба управляти, інакше на думку фахівців, товарний асортимент "...розростається в різні боки, як зухвалий бур'ян на грядці садівників-ледарів...".

Формування асортименту є складним і безперервним процесом. Оптимальний асортимент є індивідуальним для кожного підприємства і залежить від ринків збуту, попиту, фінансових та інших ресурсів

#### **Бібліографічний список:**

1. Богославець Г.М. 2017. Управління асортиментом продукції в підприємницькій діяльності. Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні: *матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23–24 трав. 2017 р.)*. с. 294. Доступно: <https://knute.edu.ua/file/MTc=/0c2c7b7dd7baf484748be656b745b411.pdf>
2. Бутенко Н.В. 2008. *Маркетинг*. Київ: Атака, с. 300.
3. Троян А. В. 2014. Особливості асортиментної політики підприємства в сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка, 1*. Доступно : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2708>.

**Залуцька Х.Я.**

**к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій**

**Національний університет «Львівська політехніка»**

### **ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА**

Успішне функціонування підприємств в сучасних динамічних умовах розвитку вимагає формування дієвих механізмів стимулювання одних суб'єктів до ефективної праці (працівники підприємства), інших до оптимально-результативної співпраці (конкуренти, постачальники, споживачі). Величина і інтенсивність спонукальних заходів для кожного із них залежить від ступеня впливу цих суб'єктів на розвиток підприємства і рівня зацікавленості підприємства у взаємодії із ними залежно від обраного стратегічного напрямку розвитку. Отже, для різних суб'єктів, виділених за певними ознаками у відповідні групи, необхідно сформулювати окремі

мотиваційні системи, які в сукупності складуть основу комплексного мотиваційного механізму підприємства.

На рис. 1 подано модель формування комплексного мотиваційного механізму підприємства через розроблення мотиваційних систем його внутрішньої та зовнішньої складових. При чому, зовнішню складову пропоную формувати за рахунок поєднання заходів мотиваційних систем розроблених окремо для клієнтів, споживачів, постачальників.

Передумовами формування комплексного мотиваційного механізму є розроблені стратегії розвитку підприємства, стратегічні плани, заходи їх реалізації, визначені відповідальні особи за виконання певних завдань і окреслене коло зовнішніх партнерів.

Зазначені передумови дозволяють окреслити вимоги до мотиваційних систем і визначити цілі, досягнення яких приведе до формування ефективних мотиваційних заходів для певних груп в межах відповідних складових комплексного мотиваційного механізму.

Етап «формування заходів комплексного мотиваційного механізму (КММ) підприємства» передбачає узгодження заходів внутрішніх і зовнішніх мотиваційних систем, визначення черговості їх здійснення, можливості об'єднання деяких із них, реалізацію сформованих заходів КММ, яка супроводжується оцінюванням ефективності пропонованих заходів за сформованою методикою, визначенням рівня відповідності отриманих значень допустимим нормам і у результаті невідповідності отриманих



значень плановим (нормативним), прийняття відповідних рішень щодо перегляду функціональних елементів певних мотиваційних систем.

Відповідно значну увагу при формуванні комплексного мотиваційного механізму варто приділити визначенню оцінювальних показників та способу оцінювання за ними ефективності реалізації заходів пропонованого мотиваційного механізму.

#### **Бібліографічний список:**

1. Гугул О. 2014. Формування механізму мотивації інноваційної активності працівників підприємства. *Галицький економічний вісник*, том 45, 2. Тернопіль: ТНТУ, с. 56-61.
2. Ткаченко А.М., Дмитренко О.М. 2011 Формування мотивів та стимулів у системі управління. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*, 1. Запоріжжя. с. 6-12.
3. Тужилкіна О.В. 2010. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні. *Актуальні проблеми економіки*, 9. с. 37–41.

**Зінкевич О.В.,**  
**к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,**  
**Павлюк В.В.,**  
**здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,**  
**Національний університет водного господарства та**  
**природокористування**

### **ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ**

Становлення вільного підприємництва, відкриття державних кордонів та величезний туристський потенціал створили сприятливі умови розвитку туризму в Україні. Туристична галузь набуває дедалі більшого значення для розвитку економіки та соціальної сфери в Україні, стрімко інтегрується у світову туристичну індустрію.

Туризм є однією з областей сучасної економіки, яка спрямована на задоволення потреб людей і підвищення якості їх життя. Туризм відіграє важливу роль у вирішенні соціально-економічних проблем, забезпечуючи розвиток малого і середнього підприємництва, надаючи вплив на розвиток транспорту, зв'язку, підприємств ресторанного господарства, сфери розваг і відпочинку. Актуальності даній темі надає й те, що у зв'язку з епідеміологічною ситуацією в світі вся туристична діяльність стала під

загрозою. Тому потрібно шукати нові підходи до ведення туристичної діяльності у такий складний для галузі час.

Під час епідемії та введеного карантину туристична галузь стала однією з тих, що постраждали найбільше. Туристичним компаніям залишається лише спостерігати за розвитком подій під час пандемії, адже вплинути на ситуацію вони не в силі.

Так, за оцінками Всесвітньої організації туризму, кількість міжнародних туристів у світі за підсумками 2020 року може скоротитися до рівня, меншого на 78% проти аналогічного показника попереднього року. Згідно зі звітом, близько 90 напрямків повністю або частково закрили свої кордони для туристів, а ще 44 обмежили в'їзд для туристів з деяких країн, зокрема, з Китаю, Кореї, Ірану, Європейського Союзу.

У UNWTO уточнюють, що з січня 100% обмеження на переміщення, пов'язані з COVID-19, введені в Африці, Азії, Тихоокеанському регіоні та на Близькому Сході. У країнах Північної та Південної Америки аналогічні кроки зробили 92% країн, в Європі – 93%.

У UNWTO називають чотири основні типи обмежень:

- 1) повне або часткове закриття кордонів для туристів;
- 2) доступ до конкретного місця призначення;
- 3) повне або часткове зупинення польотів;
- 4) різні заходи, включаючи карантин або самоізоляцію, медичні довідки, визнання недійсними або припинення видачі віз.

Організація надає три прогнози щодо відновлення міжнародного туризму. За першим сценарієм міждержавні кордони почнуть відкривати на початку липня, у такому разі падіння кількості міжнародних туристів у 2020 році складе 58%. Другий сценарій передбачає, що кордони для туристів почнуть відкриватися на початку вересня (тоді падіння туризму складе 70%), а третій – на початку грудня (тоді падіння складе 78%) [1].

Загалом в ООН прогнозують, що кількість міжнародних туристів у 2020 році може скоротитися на 0,85-1,1 мільярда осіб, а втрата доходів від туристів може сягнути 1,2 трлн доларів. Це поставить під загрозу до 120 млн робочих місць у всьому світі. Однак вони можуть вирости ще більше до кінця 2020 року у випадку продовження несприятливої епідеміологічної ситуації в світі.

В Україні ж карантин не тільки став на заваді реалізації вітчизняного туристичного потенціалу, а й спричинив за собою повне секвестрування рекордних для галузі бюджетних коштів, виділених Верховною Радою в минулому році. У разі повернення, більшу частину коштів (200 з 240 млн грн) держоргани, що управляють туризмом, хочуть направити на субсидування сімей з низькими доходами для надання їм ваучерів або

грошових коштів для подорожей по Україні. Однак конкретний механізм розподілу ваучерів також поки знаходиться в розробці.

Сама ж індустрія продовжує отримувати збитки через тривалу заборону на роботу готелів і, хоч і маючи шанс відновитися раніше за фактично заборонений виїзний туризм, відбити втрати першого півріччя в другому не зможе. Незважаючи на загальне падіння туристичного потоку, внутрішній туризм має шанс відновитися раніше і може скласти конкуренцію міжнародному.

Навіть з урахуванням відсутності міжнародного авіасполучення, влітку бізнес не може розраховувати на надприбутки від перетікання на український ринок туристів з міжнародного туризму. Адже перед українською туристичною галуззю стоїть багато перешкод. Першочерговою з них є застаріла інфраструктура, недостатня для прийому великої кількості туристів, що залишилися без іноземних курортів.

Питання застарілої інфраструктури та недостатній рівень санітарних умов піднімалися в Україні неодноразово. В останній рік держава навіть нарешті вирішила взятися за розвиток українського туризму, зацікавити іноземців, а також залучити власних туристів, які між українськими та іноземними курортами, вибирають останні. Проте, в переглянутому в середині квітня держбюджеті, з урахуванням пандемії, не залишилося коштів, спочатку передбачених на розвиток туризму. А тому, найімовірніше, власники готелів, ресторанів та інших туристичних установ по всій країні залишаться один на один з проблемою.

Отже, український туристичний бізнес у сьогоднішній день має всі передумови як для того, щоб скласти конкуренцію для іноземного туризму, завдяки тому факту, що українські туристи шукатимуть шляхи для того, щоб відпочити в Україні через закриття кордонів, так і можливість збанкрутіти і вже не відновитися після карантину.

Галузі туризму залишається лише слідкувати за розвитком подій, адже вони не мають жодного впливу на ситуацію та розуміють і той факт, що не зможуть вплинути на потенційних туристів й змусити їх подорожувати після пандемії. Існує також думка, що після завершення карантину внутрішній та зовнішній туристичні ринки розвиватимуться з рівноцінними пропорціями, однак все залежить від того, які залишаться обмеження, зокрема щодо перетину кордону, авіарейсів та інших важливих речей для туристичного бізнесу.

#### **Бібліографічний список:**

1. INTERNATIONAL TOURIST NUMBERS COULD FALL 60-80% IN 2020, UNWTO REPORTS. URL: [https://www.unwto.org/news/\\_covid-19-international-tourist-numbers-could-fall-60-80-in-2020](https://www.unwto.org/news/_covid-19-international-tourist-numbers-could-fall-60-80-in-2020) (дата звернення 10.05.2020).

**Кашуба Ю. П.,**  
**к. е. н., в. о доцент кафедри міжнародних**  
**економічних відносин та маркетингу**  
**Періг Г. В.,**  
**старший лаборант кафедри міжнародних**  
**економічних відносин та маркетингу**  
**Львівський національний аграрний університет**

## **ПЕРСПЕКТИВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Пріоритетність розвитку сільського зеленого туризму в Україні зумовлюється нагальною необхідністю невідкладного розв'язання соціально - економічних проблем сучасного села. За роки незалежності України в сільській місцевості спостерігається зменшення населення, зростання безробіття, масова заробітчанська міграція.

З 1990 р. до початку 2019 р. Україна втратила 318 сіл і їх назви зникли з сучасних географічних карт. За даними офіційної статистики, нині в Україні залишилося близько 28600 сіл. Переважну частину населення цих сіл складають особи пенсійного або працездатного передпенсійного віку, при цьому, у 8,5 тис. сіл упродовж останніх трьох років не народилася жодна дитина. Такі поселення приречені на зникнення, а це спричинює втрату сільських традицій, які є коліскою національної культури. Майже 60 % мешканців сільської місцевості перебувають за межею бідності [5]. За таких умов селянин змушений шукати інші сфери діяльності, які забезпечували б йому хоча б прожитковий мінімум. Розвиток сільського зеленого туризму міг би зупинити таку сумну тенденцію в українських селах, підвищити матеріальний добробут та частково вирішити проблеми зайнятості сільського населення.

Розглянута сфера туристичних послуг потребує державного регулювання і підтримки, в тому числі, і на регіональному рівні. У світі сільський зелений туризм розглядається як альтернатива сільському господарству за розмірами отриманих прибутків. До того ж, розвиток інфраструктури сільського туризму не вимагає таких значних капіталовкладень, як інші види туризму і може здійснюватися за рахунок коштів самих селян без додаткових інвестицій.

Терміни "сільський (зелений) туризм", "агротуризм", „екотуризм" стали досить поширеними у вітчизняному лексиконі. Проте у спеціальній літературі і на практиці досі немає чіткого розмежування між ними, відповідно вони часто ототожнюються. Це значною мірою, зумовлене відсутністю відповідного законодавства, оскільки ці терміни лише



згадуються в Законах України „Про туризм” та „Про особисте селянське господарство”. Запропонований проект Закону України „Про сільський та сільський зелений туризм” лише на стадії обговорення.

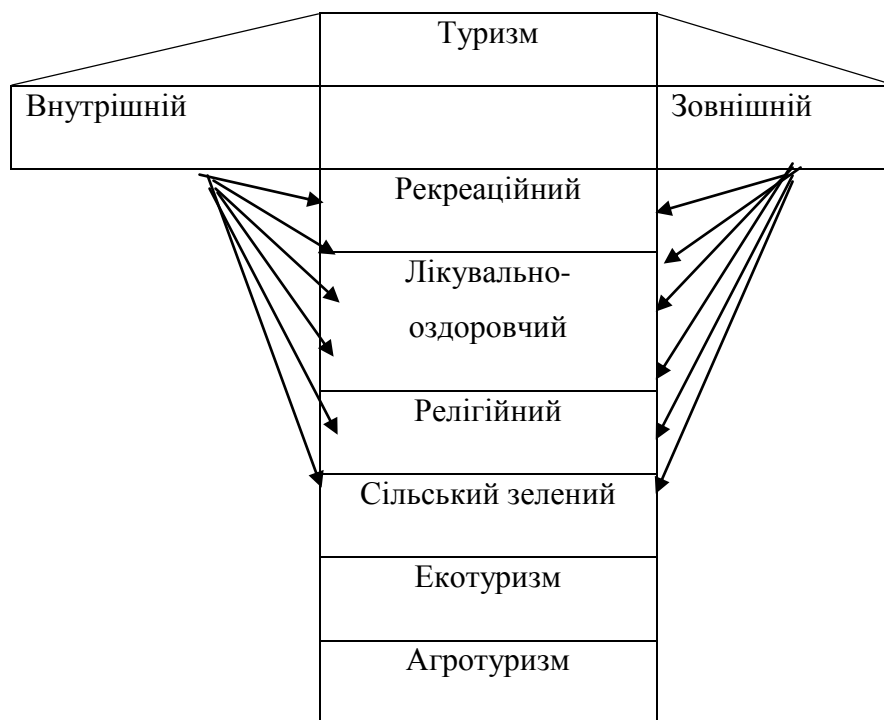
Статтею 4 Закону України «Про туризм» залежно від категорії осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування), їх мети, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак, виділено такі види туризму: дитячий; молодіжний; сімейний; для осіб похилого віку; для інвалідів; культурно-пізнавальний; лікувально-оздоровчий; спортивний; релігійний; екологічний (зелений); сільський; підводний; гірський; пригодницький; мисливський; автомобільний; самодіяльний тощо. [2].

Міжнародний сільський зелений туризм в Україні розвинутий поки, що недостатньо. У Львівській області він розвинутий дещо краще. Будь-який вид туризму можна вважати міжнародним, якщо серед його споживачів є громадяни іноземних держав, зважаючи на сучасний стан світових відносин і взаємозв'язки між державами увесь ринок туристичних послуг можна розглядати як міжнародний. Тому, на нашу думку, доцільно ввести термін "міжнародний сільський - зелений туризм" суть якого полягатиме у створенні міжнародних кооперативів, кластерів у сфері сільського зеленого туризму з метою розвитку сільських територій двох або більше країн. Львівська область є найбільш підходящою у цьому плані, оскільки вона межує з Польщею, де сільський туризм розвинений більше ніж у нас, тому створення спільних програм розвитку чи моделей дасть змогу не лише перейняти досвід у сусідів, а й укорінитися і популяризувати сільський зелений туризм в Україні. [1].

На рис. 1 показано місце сільського зеленого туризму у сфері туристичного ринку і послуг України.

Становлення і розвиток міжнародного сільського зеленого туризму в Львівській області визначається особливостями регіону. До незалежних умов зараховується насамперед розташуванням області.

По-перше, це може місцевість, визнана традиційною, яка відвідується багатьма туристами. По-друге, це територія, що має всі умови, аби її визнали туристичною, але не вважається такою, мало вивчена і рекламована і майже ніхто не знає, що туди варто приїхати. Останнє стосується більшості сіл України. Виняток становлять нечисленні села, переважно у Карпатах і на Волині.



**Рис.1. Структура туризму в Україні.**

Проте існує багато сіл, які з огляду на непривабливе розташування (недалеко від доріг з потужним рухом, поблизу промислових об'єктів, в прикритому візуально оточенні) не є придатними для сільського зеленого туризму, у таблиці 1. наведено розподіл районів Львівської області у відповідності до сприятливих умов розвитку сільського зеленого туризму

**Таблиця 1 – Розподіл районів Львівської області за сприятливістю розвитку сільського зеленого туризму**

Адміністративні райони	Умови для розвитку сільського зеленого туризму		
	Дуже сприятливі (1с > 0,75)	В основному сприятливі (0,75 < 1 с < 0,50)	Мало сприятливі (1 с < 0,50)
Буський			
Бродівський			
Золочівський			
Мостиський			
Жовківський			
Сколівський			
Турківський			
Яворівський			
Перемишлянський			
Жидачівський			
Дрогобицький			
Кам'янка-Бузький			
Миколаївський			

Радехівський			
Самбірський			
Сокальський			
Старосамбірський			
Стрийський			
Городоцький			
Пустомитівський			

Придатність територій розвитку сільського туризму вченими пропонується оцінювати за відповідністю основним параметрам, це стосуються в основному стану навколишнього середовища. Відповідно до цих параметрів оцінено адміністративні райони досліджуваної області табл. 2.

**Таблиця 2 – Кількість районів Львівської області, що відповідають критеріям розвитку**

Критерій	Кількість районів
1. Екологічне забруднення до 5%	14
2. Частка сільськогосподарських угідь більше 60%	14
3. Площа заліснених територій більше 20%	17
4. Часткою охоронних територій більше 20%	4
5. Густина населення до 80 осіб/км <sup>2</sup>	16

З наведеної табл. 2 видно, що в жодним із показників уся область не може бути цілком придатною для сільського туризму. Відповідно у жодному районі Львівської області не має достатніх умов для розвитку сільського туризму. Зокрема, чотирьом критеріям відповідають умови Буського, Жидачівського, Жовківського, Золочівського, Яворівського, Мостиського, Перемишлянського, Сколівського й Турківського районів Львівської області. Умови восьми районів досліджуваного регіону відповідають менше, ніж трьом критеріям розвитку агротуризму. Це переважно райони з високим рівнем екологічної забрудненості. Водночас, особливо підкреслюємо, що за цими ж показниками може бути оцінено можливості кожного сільського населеного пункту. Цілком очевидно, що її можна доповнювати й іншими не врахованими критеріями, як, наприклад, інші атракції, ставлення місцевої громади до гостей, розвиток обслуговуючої інфраструктури тощо. [4].

Однією з перспективних форм диверсифікації та розвитку сільськогосподарської діяльності у області є сільський зелений туризм. Зважаючи на його особливості та сучасний стан сільських територій країни розвиток міжнародного туризму сприятиме комплексному вирішенню проблеми відродження села, оскільки цей специфічний вид діяльності не лише підвищить рівень зайнятості та якості життя селян, а й активізує

аграрне підприємництво, прискорить розвиток сільського господарства та продовольчого ринку в цілому. Однак відсутність досвіду у сільськогосподарських товаровиробників та виснаження потенціалу сільського господарства стримує розвиток зеленого туризму, що зумовлює необхідність прискореного формування належного інституційного забезпечення. [3].

У більшості країн світу сільський туризм як специфічний вид діяльності, що тісно взаємопов'язаний як із сільським господарством, так і з туристичною сферою, одночасно регулюється органами управління туристичної галузі та аграрного сектора. Зокрема, загальні правила функціонування господарств, що надають туристичні послуги, визначаються туристичними відомствами, які встановлюють мінімальні стандарти до умов та якості цих послуг.

#### **Бібліографічний список:**

1. Горішевський П., Васильєв В., Зінько Ю. 2003. *Сільський зелений туризм: організація надання послуг гостинності*. Івано-Франківськ: місто НВ,. 848 с.
2. Закон України 2004. «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18 лист. 2003 № 1282 – ІУ // Відомості Верховної Ради України. . № 13. с. 180.
3. Коментарі щодо проекту Закону України «Про аграрний туризм та агротуристичну діяльність»: ( Електронний ресурс). Режим доступу: [http:// www.greentour.com.ua/ukrainian/law/rada/](http://www.greentour.com.ua/ukrainian/law/rada/)
4. Мальська М. П., Антонюк Н. В., Ганич Н. М. 2008. *Міжнародний туризм і сфера послуг*. Київ: Знання. с. 661
5. Рутинський М. Й., Зінько Ю. В. 2006. *Сільський туризм: навч. посібник*. Київ: Знання, с.149-150

**Крупа В.Р.**

**к.е.н., доцент кафедри підприємництва,  
торгівлі та біржової діяльності**

**Львівський національний аграрний університет**

#### **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Проблема диверсифікації аграрного бізнесу вкрай важлива у контексті продовольчого забезпечення населення України та збалансованого розвитку сільських територій. Адже монокультурний тип землеробства, орієнтований

на виробництво високорентабельних культур (зерно, ріпак, соя, соняшник) формує значні загрози економічного, екологічного та соціального характеру.

Вирішення цієї проблеми насамперед пов'язується із подальшим розвитком фермерських господарств та інших форм малого аграрного підприємництва. Сьогодні ці категорії виробників займають вагомий нішу у постачанні свіжої, якісної і відносно дешевої продукції на регіональні та локальні продовольчі ринки, у заклади громадського харчування та роздрібною торгівлі. Саме фермерські господарства є основою для розвитку (на товарних засадах) і реалізації експортного потенціалу тих галузей сільськогосподарського виробництва, які знаходяться поза сферою інтересів великих агрокомпаній: скотарства, овочівництва, картоплярства, плодівництва, ягідництва, бджолярства, рибництва тощо. Порівняно із холдинговими компаніями, суб'єкти малого підприємництва забезпечують кращу екологічність продукції, раціональне використання земельного фонду, вищий рівень зайнятості населення та низку інших соціально-економічних ефектів.

В Україні спостерігається загалом позитивна динаміка розвитку суб'єктів малого підприємництва в аграрній сфері. (таблиця 1).

**Таблиця 1 – Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва у сільському, лісовому та рибному господарстві\***

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2014р., %
Суб'єкти малого підприємництва	43389	44182	42477	47714	48183	111,0
в т.ч. фермерські господарства (ФГ)	33084	32303	33682	34137	33164	100,2
Посівні площі с-г культур у ФГ	3935,6	3995,2	4099,3	4299,3	4412,7	112,1
Умове поголів'я тварин у ФГ	214,6	218,4	208,1	219,4	242,7	113,1
Чисельність зайнятих у малих підприємствах (МП), тис. осіб	296,8	248,1	261,4	271,6	268,5	90,5
Капітальні інвестиції у МП, млн. грн	5845,1	10842,2	21976,6	27106,9	24535,4	4,2
Обсяг реалізованої продукції МП, млрд. грн	65,3	117,9	144,0	177,5	198,1	3,0 рази
Рівень рентабельності операційної діяльності МП, %	18,5	41,4	37,2	24,1	18,6	+0,1

\* Складено за даними джерел [1;2]

Впродовж 2014-2018 рр. їх загальна чисельність зросла на 11,1%. Близько 70% означеної сукупності суб'єктів підприємництва мають статус фермерського господарства. За останні п'ять років ця категорія виробників зуміла зміцнити свій економічний потенціал, ринкові позиції та істотно модернізувати матеріально-технічну базу. Так, площа сільськогосподарських культур у фермерських господарствах зросли на 12,1%, умовне поголів'я – на 13,1%. Щорічний обсяг капітальних інвестицій малих агропідприємств у

матеріальні активи з 2014 р. по 2018 р. зріс у 4,2 рази і склав у звітному році 24535,4 млн.грн., з яких 84,8% – це інвестиції у машини та обладнання.

Про динамічний розвиток суб'єктів малого підприємництва свідчить трикратне збільшення впродовж 2014–2018 рр. доходів від реалізації аграрної продукції. У 2018 р. малі підприємства забезпечували 37,7% її ринкової пропозиції. Рентабельність операційної діяльності означеної сукупності виробників впродовж аналізованого періоду коливалася в діапазоні від 18,5% до 41,4%. При цьому прибуток отримували 84–88% підприємств.

Одним із чинників успішної діяльності фермерських господарств стало зростання ринкових цін на більшість видів сільськогосподарської продукції. При цьому фермери збільшили масштаби вирощування високорентабельних культур, які користуються попитом на світовому ринку. Так, впродовж, 2014–2018 рр. площа під зерновими зросла на 11,7%, олійними – на 16,1%. Також високий рівень прибутковості фермерським господарствам забезпечило виробництво картоплі, плодів і ягід, молока і молочних продуктів

Однак, ключовою проблемою діяльності суб'єктів малого підприємництва залишається забезпечення належного рівня конкурентоспроможності продукції та організація її збуту. Зауважимо, що на ринку зернових та технічних культур фермерам зазвичай протистоять агрохолдинги з їх сучасними технологіями; на ринку плодоовочевої і тваринницької продукції – численні імпортери та господарства населення, які формують значний обсяг пропозиції і заповнюють навіть досить вузькі ринкові «ніші». Через різноманітні фітосанітарні та торговельні обмеження, технічні бар'єри, незначний обсяг товарних партій, фермерська продукція практично не представлена у мережах великих супермаркетів, не придатна для експорту і реалізується переважно на місцевих продовольчих ринках або через нерегулярні та стихійні канали збуту. Відносно високі виробничі і збутові витрати формують низький рівень її цінової конкурентоспроможності, а відсутність у виробників потужностей для зберігання – вкрай нееластичну пропозицію.

Невеликий розмір більшості фермерських господарств обмежує їхні можливості щодо впровадження інновацій, підвищення ефективності за рахунок ефекту масштабу, залучення зовнішніх джерел фінансування і забезпечення тривалої фінансової стійкості.

Гостро проявилися ці проблеми в умовах сьогодення, коли в рамках карантинних заходів були закриті продовольчі ринки і заклади громадського харчування. Не маючи змоги збути продукцію і зазнавши значних фінансових втрат, багато фермерських господарств опинилося на межі банкрутства.

Істотно впливають на умови реалізації продукції суб'єктами малого аграрного підприємництва агрохолдинги. Монополізувавши локальні ринки, особливо зерновий, вони за допомогою формальних та неформальних інструментів по-суті диктують свої ціни меншим виробникам.

З огляду на означені тенденції та проблеми, перспективи розвитку малих форм аграрного підприємництва пов'язані із реалізацією комплексу заходів у наступних ключових напрямках:

- впровадження сучасних ІТ-технологій у всі сфери діяльності: постачання, виробництво, збут, управління;
- комплексна фінансова підтримка розвитку агробізнесу в кризових умовах за рахунок бюджетних і донорських програм;
- формування умов для підвищення конкурентоспроможності фермерської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- міжгосподарська кооперація та інтеграція;
- розвиток альтернативних видів діяльності, реалізація інноваційних проєктів.

У стратегічній перспективі фермерським господарствам сімейного типу доцільно передбачати досягнення максимальної економії витрат виробництва, скорочення споживання чистого прибутку і використання його на інвестування, поступову переорієнтацію його на виробництво нової менш капіталомісткої, трудомісткої, енергомісткої та наукоємної продукції, орієнтованої на внутрішній ринок і реалізація фермерських проєктів з метою спільного просування такої продукції на ринок [3].

Комплексне використання ІТ-технологій є невід'ємною складовою інноваційної стратегії розвитку фермерських господарств, умовою досягнення ними конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій. Саме ці технології здатні забезпечити економію витрат і підвищити ефективність усіх бізнес-процесів. Сьогодні ІТ- ринок пропонує фермерам широкий спектр технічних інновацій, серед яких дрони, роботизована техніка, різноманітні датчики, системи точного землеробства, портативні лабораторії та метеостанції, а також автоматизовані системи управління бізнес-процесами. Багато з них є продуктами українських компаній, а тому відносно недорогі.

Основними ІТ-рішеннями для автоматизації виробничих і управлінських процесів у малих сільськогосподарських підприємствах є програми [4]:

- Softfarm – позиціонується як комплексна система обліку, планування та аналізу для сільськогосподарських підприємств. Її перевагою є наявність функціоналу для тваринництва;
- eFarmer – система паралельного керування та документування польових робіт. Дає змогу створювати карти полів, вести польовий журнал робіт, здійснювати дистанційний контроль руху техніки.
- Агроконтролер – система управління технологією рослинництва (складання карт полів, моніторинг техніки, облік витрат палива, допомога у веденні складського обліку та керуванні фондом оплати праці (на основі KPI);

• Агроонлайн – система агрономічного обліку (складання технологічних карт, моніторинг техніки, створення польових звітів, складський облік та планування закупівель). Має гнучку систему доступу.

Ефективну закупівельно-збутову діяльність фермерських господарств здатні забезпечити CRM-системи та інтерактивні платформи для продажу сільськогосподарської продукції і матеріалів. Однією з найбільш адаптованих для потреб малого бізнесу систем управління є “Бітрікс24”. Її функціонал дозволяє ефективно вести клієнтську базу, слідкувати за ходом закупівельно-збутових операцій, автоматизувати продажі, формувати фінансові звіти по угодах та їх дохідності, здійснювати CRM-маркетинг та ефективну комунікацію з клієнтами тощо. А вартість “хмарної версії” цієї системи з розширеним функціоналом складає лише 21 тис. грн. на рік.

Інтерактивні цифрові платформи (маркетплейси) є інструментом ефективного продажу продукції (насамперед зерна), без посередництва великих трейдерів. Завдяки їм фермери мають можливість вигідно продати урожай і своєчасно отримати кошти для проведення польових робіт. Також, для реалізації широкого асортименту фермерської продукції призначені такі онлайн-платформи, як “Відкритий ринок”, “Інтернет ринок “Шувар”. Вони стали важливим каналом збуту в умовах карантинних обмежень.

Найбільш перспективним джерелом фінансування розвитку малих форм аграрного підприємництва є державна фінансова програма 5-7-9 %. Програма передбачає надання суб’єктам господарювання із доходом до 100 млн. грн. інвестиційних кредитів в сумі до 3 млн. грн. на 5 років під 5-7-9%. (залежно від доходу), а також кредитів на оборотний капітал (до двох років). Зауважимо, що ці кредити на період дії карантину, спричиненого епідемією вірусу Covid-19 та 90 днів після його завершення надаються за ставкою 3% з можливістю піврічної відстрочки виплат тіла кредиту та відсотків. Додатковими джерелами фінансування є лізинг, гранти міжнародних організацій (USAID, Європейського інвестиційного банку) та окремих держав.

У перспективі, значний вплив на розвиток фермерських господарств матимуть не лише технічні інновації, а й нові види продукції, послуг та ефективна маркетингова діяльність. Сьогодні суб’єктам малого підприємництва доцільно працювати у напрямі реалізації проектів органічного виробництва, вирощування екзотичних культур чи тварин, переробки продукції, розвитку агро- та екотуризму. Основою підвищення конкурентоспроможності продукції повинно стати підвищення продуктивності виробництва, наділення її новими характеристиками завдяки використанню, досягнень генної інженерії та молекулярної біології, ем-препаратів; маркетингові інструменти: брендинг, географічні зазначення, активна он-лайн реклама та продажі тощо.



### Бібліографічний список:

1. Сільське господарство України у 2018 р. : статистичний збірник. Київ. 2019. 235 с.  
URL:[http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2019/zb/09/Zb\\_sg\\_2018%20.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/Zb_sg_2018%20.pdf)
2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікро підприємництва в Україні, 2018 : статистичний збірник. Київ. 2019. 362 с.  
URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2019/zb/12/zb\\_dsp\\_2018.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/12/zb_dsp_2018.pdf)
3. Гарбар В.В. Стратегічні напрями інноваційного розвитку фермерських господарств. *Ефективна економіка*. 2014. №10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3421>
4. Огляд українських систем для автоматизації агробізнесу. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/innovatsiji-v-apk/1165-oglyad-ukrajinskikh-sistem-avtomatizatsiji-agrobiznesu>.

**Лазоренко Т.В.,**  
**к.е.н., доцент кафедри менеджменту,**  
**Мошкун Г.І.,**  
**студентка**  
**Національний технічний університет України**  
**«КПІ імені Ігоря Сікорського»**

### **ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ВЗАЄМОВИГІДНА ФОРМА СПІВРОБІТНИЦТВА**

В наш час кожен хоче мати прибутковий та успішний бізнес. Для цього потрібно не лише матеріальне забезпечення, а й підприємницькі здібності та здатність ризикувати. Однак не в кожній людині є хист та вміння створити щось, що зможе добре та злагоджено функціонувати. На мою думку, саме в таких випадках на допомогу приходять франчайзинг, тобто один з видів підприємницької діяльності.

Франчайзинг (від англ. Franchising) – це підприємницька діяльність у формі довгострокового ділового співробітництва, в процесі якого велика компанія-франчайзер надає юридичній або фізичній особі – франчайзі (користувачам) ліцензію (франшизу) на виробництво продукції, торгівлю товарами або надання послуг під своєю торговою маркою чи комерційним позначенням на обмеженій території на термін і на умовах, визначених договором франчайзингу [1].

Така форма співробітництва є взаємовигідною, адже франчайзер отримує дохід від продажу нематеріальних активів (тобто своєї інтелектуальної власності) та затверджує свої позиції на ринку, а франчайзі

має можливість за короткий час приєднатись до готового бізнесу, який точно буде злагоджено працювати і приносити дохід. При цьому кожен з них зобов'язується виконувати ряд обов'язків перед своїм партнером.

Наприклад, франчайзі повинні виконувати правила ведення бізнесу по франшизі, брати участь у рекламних і маркетингових компаніях засновника, приймати його точку зору, завдання, цінності в даному бізнесі. Франчайзер надає необхідну підтримку, навчає та передає важливу документацію та ноу-хау користувачам[2].

Досить часто можна почути, що франчайзинг є способом вирішення проблем між малим та великим бізнесом. З цим важко не погодитись, так як велика компанія має змогу ділитись своїм досвідом та розвивати малі підприємства.

До інших переваг можна віднести: можливість засновнику розвивати свою власну марку, низький обсяг початкових вкладів, гарантії щодо процвітання бізнесу, франчайзі отримує право на використання знань та постійної підтримки франчайзера, тощо [3].

Виділяють три види франчайзингу: товарний, виробничий та діловий[3]. Діловий франчайзинг вважається одним з найпопулярніших. Він дає можливість відкривати магазини, кіоски, турфірми, ресторани, тощо. Як на мене, то це дійсно круто, адже таким чином йде обмін популярними торговими марками, бізнес-ідеями, взаємодія між суб'єктами підприємництва різних країн. Все це дає змогу створити на українському ринку конкурентне середовище, яке позитивно впливає на якість та ціну товарів. В останні роки в Україні дедалі частіше відкриваються франшизи європейського та американського походження. Завдяки цьому в нашій країні з'являються мережі відомих іноземних торговельних компаній. При цьому споживачам надається вибір. Вони можуть купувати товари іноземних виробників, не покидаючи меж своєї країни, або надавати перевагу вітчизняним. Такими мережами є ресторани «McDonald's», «Нью Йорк Стріт Піца», «KFC», «Gbar», «INKSYSTEM».

З іншої сторони відомі українські франшизи: «FruitLife», «Експрес Стрижка», «Home Ideas Supply», «СтудіоПак», тощо [4] відкриваючи свої підприємства за кордоном, не лише підвищують популярність свого бренду і покращують продукцію, а й затверджують позиції нашої країни на світовому ринку.

Отже, франчайзингові відносини є високо ефективними та дієвими. Вони широко популярні у всьому світі та забезпечують розвиток будь-якого виду бізнесу. До того ж, проаналізувавши чимало інформації, можу впевнено сказати, що ці відносини забезпечують розвиток малого бізнесу та створюють конкурентне середовище. Як наслідок, споживачі мають змогу

купувати за привабливою ціною якісний товар. А велика компанія має здатність розширювати сфери своєї діяльності та підвищувати свою популярність.

**Біографічний список:**

1. Рудніченко Є. М. 2018. Технології підприємницької діяльності. Доступно: [http://dn.khnu.km.ua/dn/k\\_default.aspx?M=k0768&T=intro&st=0&L=1](http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0768&T=intro&st=0&L=1)
2. Франчайзинг: поняття, види, форми. 2010. Доступно: <https://osvita.ua/vnz/reports/law/9649/>.
3. Кондор. 2009. *Маркетинг тур продукту*. Київ, 394 с.
4. Український бізнес в Європі: 15 історій успіху. 2017. *Європейський Союз в Україні*. Доступно: <https://medium.com/@euukrainescoop/>.

**Лиса О.В.,**  
**к.т.н., доцент кафедри автоматизації та**  
**комп'ютерно-інтегрованих технологій**  
**Львівський національний аграрний університет**  
**Мідик А.-В. В.,**  
**аспірант**  
**Національний університет «Львівська політехніка»**

**АВТОМАТИЗАЦІЯ РОБОТИ ТЕПЛИЦЬ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ  
ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ  
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Важливу роль у вирощуванні рослин займають теплиці. Ефективність тепличного виробництва залежить від мікроклімату в теплиці, а відтак від роботи контрольно-вимірювальних приладів, систем автоматичного регулювання, виконавчих елементів, які спільними зусиллями забезпечують потрібний мікроклімат для вирощування рослин. Оптимальна температура сприяє активному процесу фотосинтезу. Коливання її негативно впливає на ріст і розвиток рослин, і часто призводить до ураження їх хворобами. Тому для підвищення ефективності роботи теплиць доцільно аналізувати комплекс параметрів мікрокліматичних умов теплиць, вдосконалювати елементну базу, за допомогою якої формується первинна інформація про стан мікроклімату у теплиці [1-5], та елементну базу, що забезпечує підтримання потрібного мікроклімату.

Основним принципом роботи системи керування мікрокліматом в теплиці є запуск/відключення електрообладнання на підставі опрацювання даних результатів вимірювань, які надходять від давачів. Щоб ці дані були

достовірними, давачі повинні бути високоточними і оптимально розміщені всередині та ззовні теплиці. Давачі всередині тепличного приміщення розташовують таким чином, щоб на них не діяли засоби автоматизації та регулювання. Кількість давачів залежить від габаритів тепличного приміщення. Автоматизація проектування систем керування мікрокліматом розвивається у зв'язку з досягненнями сучасної мікроелектроніки.

Побудова якісної автоматизованої системи керування мікрокліматом починається з ідентифікації об'єкта управління. Для обґрунтування раціональної схеми автоматичного регулювання, вибору типу регулятора та правильного його налаштування необхідні знання статичних та динамічних характеристик процесу вирощування рослин у теплиці як об'єкту автоматизації.

В принципі вивчення статичних та динамічних закономірностей можливе як теоретичним, так і експериментальним шляхом. В першому випадку рівняння динаміки і статички складають на основі аналізу фізичних процесів, які проходять в об'єкті, та застосування законів збереження енергії та речовини. Але для визначення коефіцієнтів рівнянь потрібна постановка спеціальних трудомістких лабораторних досліджень. Експериментальні методи вимагають мінімальних даних про суть процесів, які відбуваються в досліджуваних об'єктах, і в той же час дозволяють з прийнятною для практики точністю визначати коефіцієнти диференціальних рівнянь динаміки чи коефіцієнти передавальних функцій об'єктів автоматизації. Ці методи прості в застосуванні і дозволяють порівняно швидко отримати математичний опис об'єкта. В ході експериментального дослідження об'єкта керування мікрокліматом будується крива розгону. Для її отримання треба на вхід об'єкта здійснити ступінчастий вплив. Визначають чинник, який впливає на регульовану величину. Стрибком змінюють вхідну дію на 10–20 відсотків ходу виконавчого механізму і спостерігають за зміною регульованої величини. Далі треба створити математичну модель, перехідний процес у якій при ступінчастій зміні вхідної величини якнайкраще співпадає з експериментальною кривою розгону.

Програмою досліджень теплиці передбачалось вивчення об'єкта регулювання при різних режимах роботи, а також обґрунтування розміщення даївчів температури та вологості повітря в теплиці. На основі даних досліджень передбачалось обґрунтування та синтез раціональних систем автоматичного регулювання процесу, який вивчається. Розподіл температури і відносної вологості повітря теплиці вивчали в просторових координатах.

Динамічні властивості досліджуваної теплиці визначали шляхом зняття перехідних характеристик при нанесенні стрибкоподібного впливу окремо кожним з параметрів вхідної групи при попередньо стабілізованому процесі.

Для конструювання кіберфізичної системи для вирощування овочів використано плату Arduino Uno, що є пристроєм на основі мікроконтролера ATmega328 і може здійснювати плавне регулювання температури і вологості зі збереженням достатньої точності підтримуваних параметрів. У процесі роботи мікроконтролер відповідно до заданої програми, з урахуванням зовнішніх умов здійснює узгоджене управління виконавчими механізмами. Виготовлено робочий макет та здійснено його апробацію. Для обґрунтування параметрів системи автоматичного регулювання для вирощування овочів використовуємо математичне та комп'ютерне моделювання динаміки теплових процесів із застосуванням рівнянь теплового балансу. Функцію регулювання забезпечує ПД-регулятор, головна задача якого - здійснювати регулювання температури, вологості, інсоляції з мінімальною похибкою відносно заданого режиму.

#### **Бібліографічний список:**

1. URL: <https://arduino.ua/prod1683-datchik-vlajnosti-i-temperatyri-dht21am2301>
2. URL: <https://3d-diy.ru/wiki/arduino-datchiki/datchik-vlazhnosti-i-temperature-dht11/>
3. URL: <https://arduinka.biz.ua/uk/datchik-osvitlenosti-Gy-302-bh1750-tsifroviy-p341c74.html>
4. URL: <http://mypractic.ru/ds18b20-datchik-temperature-s-interfejsom-1-wire-opisanie-na-russkom-yazyke.html>
5. URL: <https://wiki.iarduino.ru/page/capacitive-soil-moisture-sensor/>

**Олійник М. М.,**  
**викладач – методист вищої категорії**  
**Тлумацький коледж**  
**Львівського національного аграрного університету**

## **ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

В Україні питання податкової політики належить до найгостріших як в економічному й соціальному, так і в політичному контексті. Податкова політика є основним інструментом реалізації фіскальних інтересів держави. Однак, справляння податків в контексті політики державних доходів не самоціль, адже через видатки бюджету держава презентує себе суспільству і має бути направлена на задоволення інтересів членів суспільства.

Сучасна податкова система має бути орієнтована на досягнення балансу інтересів держави та платників податків. Тільки в таких умовах податки можуть сприяти економічному зростанню економіки України.. В цьому контексті набуває актуальності проблема гармонізації інтересів держави та позиція їх громадян, а також підприємницьких структур. Хоча ці інтереси одночасно і відрізняються і сполучаються. І різниця, і спільність інтересів мають своїм джерелом посередницьку роль бюджету між добробутом і достатком кожного громадянина з одної сторони та загальнодержавницькими інтересами з другою.

З одної сторони, держава прагне запровадити такі податкові відносини, які орієнтовані на максимізацію податкових надходжень. Тут і розширення баз оподаткування, підвищення ставок. В результаті надлишковий податковий тягар негативно впливає на платників податків. Тому держава намагається створити правила оптимального оподаткування з метою оптимізації податкових надходжень. Це може досягатися шляхом обмеження податкової влади уряду, коли рішення з питань доходів і видатків бюджету ухвалюються платниками податків і споживачами суспільних благ. Теорія оптимальних податків орієнтована на загальний економічний добробут. За даною теорією вплив податків на економічне зростання відбувається шляхом регулювання ставок податків, зокрема на капітал, працю, споживання та структури податкової системи з метою прискорення темпів економічного зростання.

На даний час існує цікава думка економістів про заміну податку на прибуток на податок на капітал. Це дало б можливість підприємству направити більше коштів на розвиток і розширення підприємства. В кінцевому рахунку від розширення виробництва і отримання більше доходів виграла б і держава. На перехідний період податок на капітал можна запровадити в окремих економічних зонах як експериментальний.

Важливу увагу необхідно приділити і питанню впливу податкової системи на оподаткування праці. Зокрема, вважаю, передбачити різні податкові ставки для некваліфікованих працівників, для кваліфікованих і окремо для «айтішників». Цю категорію підприємців необхідно виділити в окрему групу підприємців. Це забезпечило б максимізацію суми користі і для податкових надходжень і для малозабезпечених членів суспільства.

Окремо необхідно зупинитися на функціонуванні непрямого оподаткування. Зокрема, шляхом регулювання ставки податку на різні групи товарів ( менші ставки на лікарські препарати, товари першої необхідності) можна досягнути скорочення загального податкового тягара і одночасно сприяти виробничій ефективності економіки.

Податкова політика - це сукупність заходів держави щодо впровадження системи податків і конкретних форм та методів їх

справляння, що відповідають конкретним історичним умовам. Однак, на формування напрямів і характеру податкової політики можуть також впливати наступні фактори :

- Потреба держави у фінансових ресурсах
- Рівень інфляції
- Дефіцит чи надлишок державного бюджету
- Рівень добробуту населення
- Рівень інвестиційної, інноваційної та підприємницької активності
- Рівень зайнятості населення
- Політична ситуація в державі, тощо

В сучасних умовах можна виділити наступні принципи податкової політики на зростання економіки України:

1. Система сплати податків має бути простою, зрозумілою і зручною для різних сторін податкових відносин, з мінімальними адміністративними витратами ( створення електронних кабінетів для більшості податків)

2. Нормативно-правове забезпечення має відповідати таким критеріям як: стабільність, систематизованість, відповідність нинішнім умовам господарювання.

1. Економічна зацікавленість всіх учасників системи податкових відносин.

2. Цільове призначення.

3. Одноразовий характер оподаткування доходів.

4. Рівень податкових ставок має встановлюватись з урахуванням можливостей платників податків та рівня їх доходів.

Підсумовуючи викладене можна стверджувати, що основна мета впливу податкової політики - побудова соціально-орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки.

#### **Бібліографічний список:**

1. PKU kodyfikovano stanom na 1.03. 2020 r.
2. P. I. Krysovatyj. 2005. Podatkova sistema. Ternopil: Kart –blansh.
3. L. P. Sidelnykova, N. M. Kostina. 2013. Podatkova sistema: K.Lira.

**Смолінський В.Б.,**  
**к.е.н., доцент кафедри автоматизації та комп'ютерно-**  
**інтегрованих технологій**  
**Львівський національний аграрний університет**  
**Гнаткович О.Д.,**  
**д.е.н., професор кафедри адміністративного забезпечення**  
**соціокультурної сфери**  
**ВП «Львівська філія Київського Національного**  
**університету культури і мистецтв»**

## **ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАПОРУКА ЙОГО УСПІШНОГО РОЗВИТКУ**

У сучасній економіці значення матеріальних цінностей поступово відходить на другий план, оскільки вони дедалі рідше вирізняються унікальністю і не можуть слугувати гарантією отримання грошових доходів у майбутньому. З іншої сторони, наявність у підприємства унікальних нематеріальних активів і розвитку стратегічного управління сприяє укріпленню позицій на ринку. Одним з таких нематеріальних активів підприємства є бренд.

У сучасних умовах маркетинг набуває нового змісту, виступаючи в якості процесу розробки, реалізації та розвитку торгової марки, представленої в свідомості споживачів у вигляді бренду, що істотно видозмінює сам маркетинг, виділяючи в ньому ключовий напрямок – брендинг. Однак в сучасній теорії і практиці, як зарубіжної, так і вітчизняної, трактування та використання бренду та брендингу в якості маркетингових понять і інструментів мають різні підходи, які вимагають детального вивчення.

Становлення ринкової економіки в Україні, формування конкурентного середовища зумовлюють актуальність аналізу конкурентоспроможності фірми, зокрема визначення типу конкурентної переваги, якої може набути фірма чи її торгова марка; ступеня її стійкості за існуючих ринкових умов; шляхів досягнення цього за рахунок брендингу.

Брендинг підприємства сфери послуг дає змогу:

- підтримувати запланований обсяг продажу на конкретному ринку і реалізовувати на ньому довгострокову програму зі створення та закріплення у свідомості споживачів образу товару або товарної групи;
- забезпечити збільшення прибутковості внаслідок розширення асортименту послуг і відомостей про їхні загальні унікальні якості, що впроваджуються за допомогою колективного образу;



- передати в рекламних матеріалах і кампаніях культуру країни, регіону, міста, де вироблена послуга, продукт, врахувати запити споживачів, для яких він призначений, а також особливості території, де він продається;
- використовувати три дуже важливих для звернення до рекламної аудиторії фактори: історичні корені, національний менталітет, нинішні реалії та прогнози на перспективу.

Високий рівень розвитку техніки і технологій переорієнтував сучасний бізнес на конкуренцію брендів, посилення яких дозволяє компаніям мати значні переваги на ринку. Сучасні бренди є важливими компонентами діяльності компаній, своєрідні символи комерційної активності. Вони символізують довіру, стабільність, певний набір очікувань для споживачів.

На відміну від продуктів бренди не створюються у виробництві, вони формуються і існують у свідомості споживачів, забезпечуючи емоціональний зв'язок між сприйняттям споживачів і функціональністю продукту.

В цілому бренд можна визначити як комплекс візуальних, смислових і ціннісних характеристик, які надають йому додаткову соціальну і комерційну цінність. У більш широкому і вільному розумінні бренд включає сам товар або послугу з усіма їх параметрами, набором характеристик, очікувань, асоціацій, що сприймаються користувачем і які приписуються товару, а також обіцянки яких – небудь переваг, дані власниками бренду споживачам.

Житель великого українського міста в день отримує від 200 до 1000 рекламних оголошень, європеець – до 3000, а американець – 6000 і більше [1]. Ми живемо у світі, переповненому інформацією, а з урахуванням тієї швидкості з якою розвиваються старі ринки і з'являються нові, все більшого значення набуває брендинг. Брендинг допомагає створити портрет бренду (торгівельної марки), відмінний від портретів брендів конкурентів. Саме впізнаваність бренду набуває вирішального значення. У сучасній економіці брендинг набуває все більшого поширення як нова галузь знань і практичної діяльності.

Брендинг визначається як діяльність, спрямована на створення довгострокової прихильності до товару, заснована на комплексному впливі на споживача товарного знаку, упаковки, рекламних звернень, матеріалів стимулювання збуту і інших елементів маркетингу, об'єднаних певною ідеєю і фірмовим стилем, що виділяють товар серед конкурентів і створюють його образ (бренд імідж). За допомогою брендингу можна підтримувати запланований обсяг продажів на конкретному ринку і забезпечити збільшення прибутковості в результаті розширення асортименту товарів.

Бренд менеджмент – багатоструктурний, обґрунтований, вивірених і контрольований комплекс заходів зі створення товарної марки, розробки дизайну упаковки, рекламної аргументації, проведення акцій зі стимулювання збуту, тобто використання всього арсеналу маркетингових

засобів впливу на споживача. Управляти брендом означає знаходити найбільш ефективний з точки зору витрачених ресурсів спосіб домогтися наміченого позиціонування товару, марки в свідомості покупця.

Проте успіх бренду не можна гарантувати. Гарантувати в брендингу можна тільки одне – повну відсутність успіху, якщо при створенні товару не будуть дотримані певні вимоги.

Процес брендингу повинен носити стратегічний і цілісний характер; зосереджуватися на створенні образу бренду, для чого усі маркетингові зусилля повинні бути об'єднані. У довгостроковому проекті правильно побудований образ бренду повинен викликати підйом сили бренду, яка в свою чергу забезпечить в майбутньому надійну і стабільну додану вартість товару.

Давно не секрет, що споживач не завжди вибирає якісний продукт. Він вибирає продукт, до якого у нього, що називається, лежить душа. Тому і основне поле битви розгортається за формування найбільш виграшного сприйняття у споживача відношення до бренду. На думку Пола Темпорау створювати бренд і реалізовувати марочну стратегію, спираючись тільки на так звані раціональні цінності, стає все важче, оскільки основне рішення про покупку товару або послуги приймається на емоційному рівні [2]. Раціональність тяжіє до аналізу і відмовляє від здійснення покупки, тоді як емоції провокують спонтанне і імпульсивне рішення та надають більше шансів товару бути купленим.

Компаніям рекомендується глибше вивчати і розуміти чинники, що визначають вибір покупця. Але є й універсальні рецепти. Наприклад, якщо бренд буде будувати свої відносини із споживачем на прояві турботи про нього, він забезпечить собі довічну лояльність. Це підтверджують і численні дослідження в яких самі споживачі пояснюють свою відмову від повторного звернення до бренду тим, що вони не відчують уваги і зацікавленості виробників.

Бренди в сучасній економіці – потужний інструмент підвищення ефективності компанії. У світі споживання, де конкуруючі товари в загальному не дуже сильно відрізняються один від одного, бренд часто є єдиним засобом, що дозволяє компанії виділитися, продемонструвати свою індивідуальність.

Вдале позиціонування дає змогу не тільки правильно визначити місце бренду, а й надати йому додаткових конкурентних переваг.

Однак, надто докладне позиціонування може призвести до негативних наслідків – роздроблення ринку на малі сегменти звужує місткість кожного з них, дуже широкий асортимент ускладнює вибір покупця.

Людині, як суб'єкту споживання, легше живеться у світі, в якому існують бренди; купуючи послугу певної марки, вона переплачує за послугу,

проте взамін отримує належний рівень сервісу та якість. Більшість компаній мають спільну думку стосовно того, що процес створення бренду в будь – якій галузі практично однаковий.

Часи, коли бренди підприємств створювались спонтанно, вже відходять у минуле. Підприємства, які створюються сьогодні, повинні розумно та виважено поставитися до процесу побудови сильного бренду. Оскільки практичних навиків в українських менеджерів готельного бізнесу накопичилось не так багато (власної теоретичної бази в Україні немає, а здобутки західних науковців і практиків необхідно суттєво переробляти з урахуванням умов та специфіки українського ринку), при розробці та проектуванні брендів допускається чимало помилок. Те, що сьогодні маркетологи і рекламисти називають українськими брендами, в багатьох випадках ще не бренди. Створення і формування бренду як цілісності триває щонайменше п'ять – шість років. Більшість українських брендів ще не пройшли перевірку часом, вони дуже молоді.

Прийнявши рішення створити власний бренд вітчизняний виробник повинен знати, що для створення сильного бренду потрібно докласти багато зусиль і засобів, щоб перехопити ініціативу у конкурентів. Передусім, це передбачає проведення постійних маркетингових досліджень споживчих переваг, мотивів здійснення покупок. Адже значною мірою саме специфіка споживчої поведінки українців визначає особливості застосування концепції брендингу на вітчизняному ринку.

Проведені дослідження та практичний досвід свідчать, що в сучасних умовах успішність бізнесу залежить від стратегії господарського бренду, спрямованого на формування відданості клієнту. Цінність бренду визначається готовністю клієнта купувати послуги за вищою ціною, при наявності на ринку аналогічних послуг інших торгових марок.

У наступні роки інтенсивність розвитку брендів у багатьох сегментах ринку насамперед визначатиметься двома факторами: тим, наскільки бренд зможе підтримувати лояльність вже існуючих споживачів, і тим, наскільки ефективну комунікацію бренд налагодить зі споживачами. Якщо говорити про майбутнє українських брендів, то ближчі роки стануть часом, коли кількість українських брендів, що активно розвиваються, постійно зростатиме, а кількість подібних закордонних брендів стабілізується.

#### **Бібліографічний список:**

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Темпорау П. 2013. *Эффективный бренд – менеджмент*. СПб.: Нева. 320с.

**Ясіновська І.Ф.,**  
**к.е.н, доцент кафедри фінансового менеджменту**  
**Львівський національний університет імені Івана Франка**

## **АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Активна інвестиційна діяльність підприємств дозволяє прискорити темпи відтворення засобів виробництва. У свою чергу цей процес залежить від прийняття інвестиційних рішень суб'єктів підприємництва. Інвестиційна діяльність підприємств залежить від різноманітних природно-кліматичних, соціальних, економічних, фінансових та інших чинників. В умовах реформування національної економіки виникає гостра необхідність дослідження інвестиційного клімату функціонування підприємств з урахуванням регіональних особливостей. Все це свідчить про необхідність посилення уваги до розробки теоретико-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо активізації інвестиційної діяльності підприємств.

Активна інвестиційна діяльність підприємств є запорукою їх стабільного розвитку та досягнення високих результатів. Від обсягів інвестицій залежать матеріально-технічний стан підприємств, забезпеченість ресурсами, якісний склад трудових ресурсів, кількість продукції, а також рівень прибутковості. Саме прибуткові підприємства можуть бути активними учасниками інвестиційного процесу та найбільш привабливими суб'єктами кредитних відносин.

Підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємств обмежується рядом чинників, зокрема умовами соціального та політичного середовища, рівнем кваліфікації тощо. Усунення негативного впливу різноманітних чинників є передумовою підвищення ефективності інвестиційного менеджменту та інвестиційної привабливості галузі.

Розвиток ринку цінних паперів має пріоритетне значення для збільшення інноваційного потенціалу економіки, оскільки активізація фондового ринку створює додаткові можливості для залучення інвестиційного капіталу шляхом додаткової емісії акцій. Окрім того, можливість залучення банківського кредиту залежить від курсової вартості акцій компанії, тобто розвитку ринку акцій. І навпаки, спад котирувань на фондовому ринку уповільнює розвиток виробництва, зменшує можливості для компаній залучати кошти шляхом нового випуску акцій [1].

Найпривабливішим методом фінансування інвестиційних проектів є самофінансування, яке здійснюється виключно за рахунок власних внутрішніх коштів підприємства, до яких відносять: чистий прибуток, амортизаційні відрахування, страхові суми відшкодування збитків, іммобілізовані надлишки основних та оборотних коштів, нематеріальних

активів тощо. Такий метод фінансування включає можливість підприємства відшкодовувати затрати, здійснювати за рахунок отриманого прибутку матеріальне стимулювання працівників, вирішувати питання соціального розвитку і забезпечувати розширене відтворення та розвиток підприємства. Процес пожвавлення інвестиційної діяльності підприємств визначається їх готовністю до здійснення інвестицій. Ця готовність виражається в досконалості економічних відносин на підприємствах, належній організації, оплаті та мотивації праці, кваліфікації працівників, прийнятному періоді окупності інвестицій.

Важливе значення в інвестиційній діяльності підприємств належить регуляторній політиці держави. Визнаючи вагому роль держави у перехідній (транзитній) економіці, важливо віднайти оптимальне поєднання прямих і непрямих методів регулювання, які б, з одного боку, стимулювали пріоритетні напрями (сфери, галузі, виробництва), а з другого – мінімально шкодили конкуренції [2].

Ефективність інвестицій підприємств суттєво підвищується внаслідок реалізації інноваційних проектів. В багатьох випадках такі проекти, пов'язані з оновленням матеріально-технічної бази, ефективно можуть фінансувати лише великі підприємства. Тому малим та середнім підприємствам зазвичай необхідна державна кредитна підтримка інноваційних проектів.

Шляхи збільшення інвестиційних ресурсів підприємств: підвищення рентабельності підприємств і можливостей самофінансування, тобто здійснення власних інвестицій; створення галузевих та міжгалузевих фондів амортизації на основі економічно обґрунтованих нормативів амортизаційних відрахувань; випуск цінних паперів під конкретні проекти для широкого залучення коштів підприємств та населення; розширення іпотечного кредитування; залучення коштів позабюджетних та інноваційних фондів, страхових компаній, комерційних банків, внутрішніх інвестиційних позик; використання іноземних інвестицій, кредитних ліній та кредитів міжнародних фінансових організацій тощо.

Активізація інвестиційної діяльності підприємств можлива за умови створення сприятливого інвестиційного клімату в галузі, тобто середовища, яке формується під впливом політичних, економічних, соціальних та інших факторів, що визначають умови інвестиційної діяльності в державі і ступінь ризику інвестування галузі. Підтримка інвестиційних процесів підприємств повинна стати одним з пріоритетів державної політики для того, щоб підвищити ефективність і конкурентоспроможність вітчизняного виробництва товарів (робіт, послуг). Застосовуючи різні механізми державного регулювання інвестиційної діяльності, слід враховувати рівень розвитку національної економіки, стан науково-технічної сфери, правову

базу, рівень ризику та цілі, інтереси і вимоги інвесторів, гнучко поєднуючи вище наведені складові між собою.

**Бібліографічний список:**

1. Гнаткович О.Д., Смолінська С.Д. 2010. Напрями активізації підприємництва на ринку цінних паперів України. *Науковий вісник НЛТУ України*, 20.5. с. 169-173.

2. Пасінович І.І., Сич О.А., *Модернізація механізмів державного регулювання економіки України*. Доступно: <http://fkd.org.ua/article/view/128472/124964>.

## **СЕКЦІЯ 5**

### **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

**Андрушко Р. П.**

**к.е.н., доцент кафедра обліку та оподаткування,**

**Мирончук З.П.**

**к.е.н., доцент кафедра обліку та оподаткування  
Львівський національний аграрний університет**

### **МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОПТИМІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Економічне суперництво підприємств АПК, окремих об'єднань, боротьба їх за ринки збуту зосереджуються не тільки на ціні, а й значною мірою на нецінових факторах. Серед цих факторів - реклама, створення сприятливих умов для реалізації продукції, забезпечення (за необхідності) після продажного обслуговування покупців - особливе місце займає якість продукції.

Зрозуміло, що за однакової ціни більшим попитом користуватиметься продукт, який має вищу якість. Характеристики якості використовуються з метою надання гарантій щодо певних властивостей продуктів для вразливих груп споживачів, продукції для спеціального харчування, для сертифікації продуктів і визначення додаткових вимог щодо їх маркування, або ж для свіжих фруктів та овочів. У Державному стандарті України ДСТУ ISO 9000-2007 викладено основні положення системи управління якістю [4].

Для успішної конкуренції та ефективності виробництва, підприємствам АПК, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку, доцільно проводити оперативний облік та аудит якості продукції [3].

На міжнародному рівні облік витрат на якість продукції ведеться на підставі аналізу ризиків і контролю в критичних точках технологічного процесу (система НАССР – Hazard Analysis and Critical Control Points - Аналіз ризиків і критичні точки контролю) [5]. НАССР – це науково-обґрунтована система, що дає змогу гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації і контролю небезпечних чинників.

Система НАССР є єдиною системою управління безпечністю харчової продукції, яка довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями. Протягом більш ніж 40-річного використання концепції

НАССР міжнародною спільнотою було визнано, що ця система найкраще функціонує, якщо вона ґрунтується на семи принципах:

- 1 – проведення аналізу небезпечних чинників;
  - 2 – визначення критичних точок контролю (КТК);
  - 3 – визначення критичних меж для КТК;
  - 4 – установа системи моніторингу для КТК;
  - 5 – установа коригувальних дій, якщо результати моніторингу свідчать про втрату контролю в КТК;
  - 6 – установа процедур перевірки для підтвердження ефективності функціонування системи НАССР;
  - 7 – установа системи ведення документації та реєстрації даних.
- НАССР – це інструмент управління, що забезпечує більш структурований

підхід до контролю ідентифікованих небезпек, порівняно з традиційними методами, такими як інспектування або контроль якості. Використання системи НАССР дає змогу перейти від випробування кінцевого продукту до розроблення превентивних методів.

Впровадження системи НАССР у промислових (харчових) підприємствах України розпочалося з 1 липня 2003 року, а у сільськогосподарських – лише у 2013 році [1]. Розглянемо найважливіші переваги від її впровадження:

- НАССР є системним підходом, що охоплює всі аспекти безпечності харчових продуктів, починаючи від вирощування, збирання врожаю, закупівлі сировини і закінчуючи використанням кінцевим споживачем;
- використання НАССР перенесе акценти від випробування кінцевого продукту до використання превентивних методів забезпечення безпечності під час виробництва та реалізації;
- правильно проведений аналіз небезпечних чинників дає змогу виявити приховані небезпеки і направити відповідні ресурси в критичні точки процесу;
- зменшення втрат, пов'язаних із відкриттям продукції, штрафними санкціями та судовими позовами;
- НАССР може інтегруватися в загальну систему управління, досить органічно поєднуючись з іншими управлінськими концепціями – управління якістю (стандарти ISO серії 9000), управління довкіллям (стандарти ISO серії 14000) тощо;
- застосування НАССР може бути корисним для підтвердження виконання законодавчих і нормативних вимог, адже в багатьох країнах світу НАССР є обов'язковою законодавчо встановленою вимогою.

В Україні діє Закон "Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів" і введенні новації передбачають впровадження



європейської концепції управління безпечністю та якістю продукції, яка базується на підході "від лану - до столу" та містить вимогу щодо простежуваності згідно Регламенту ЄС №178/2002 [2]. Даний Закон також встановлює терміни поступового переходу до застосування виробниками процедур, які базуються на принципах аналізу ризиків, небезпечних чинників і контролю в критичних точках НАССР.

Тож, систему управління витратами на якість потрібно впроваджувати на комплексній основі, забезпечуючи взаємозалежне вирішення поставлених завдань.

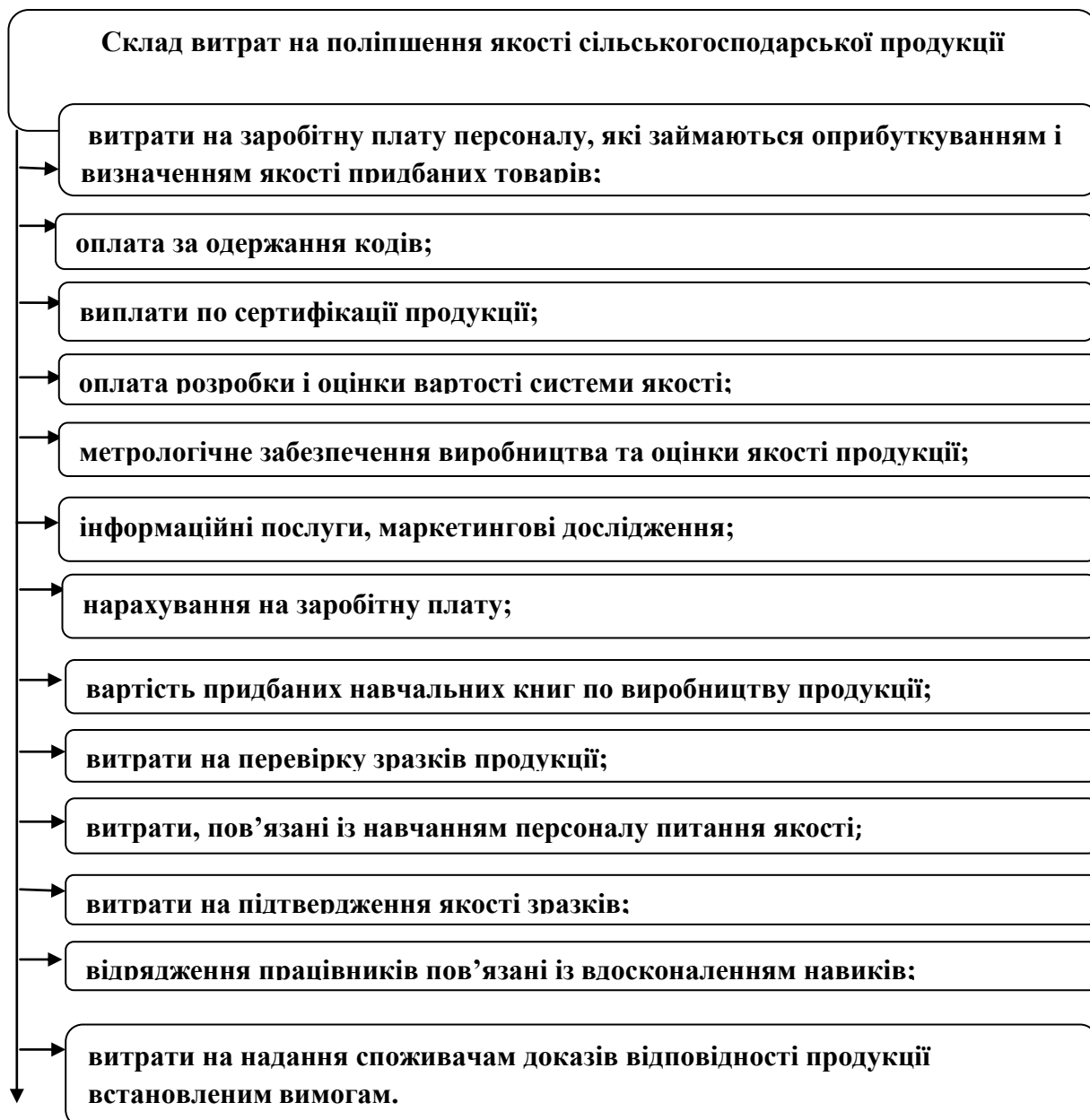
В українському законодавстві та у діючих положеннях стандартах бухгалтерського обліку відсутні будь-які рекомендації щодо даного питання, тому кожне підприємство має можливість організувати облік витрат на якість продукції на власний розсуд та відповідно до своїх потреб [1].

Для підприємств АПК, які мають значні обсяги реалізації в тому числі в ЄС та орієнтуються на збільшення своєї ринкової частки шляхом підвищення якості продукції та здобуття на цій основі конкурентних переваг, доцільним є розробка та затвердження окремого Положення про витрати на якість продукції.

У даному Положенні необхідно зібрати всю інформацію, як облікового, так і загального управлінського спрямування щодо витрат на якість сільськогосподарської продукції, враховуючи вимоги стандартів європейських торгових мереж.

До складу витрат на поліпшення якості сільськогосподарської продукції пропонуємо відносити наступні статті, рис. 1.

Підприємства АПК, які мають на меті впровадити систему суцільного управління якістю сільськогосподарської продукції повинні розробити власну систему заходів по організації фінансування, обліку та калькулюванні витрат на якість, що в свою чергу сприятиме підвищенню якості продукції, рівню її конкурентоспроможності та ефективності діяльності в цілому. Оскільки від величини витрат залежить прибутковість підприємств, то ефективне управління витратами на якість, яке передбачає мінімізацію їхньої загальної величини є надзвичайно важливим.



**Рис. 1. Перелік витрат на поліпшення якості сільськогосподарської продукції (пропонуємо).**

Власні узагальнення автора\*

**Бібліографічний список:**

1. Андрушко Р.П., Лиса О.В., Мирончук З.П. 2015. Організація обліку та аудит витрат на якість сільськогосподарської продукції. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. ЛНТУ*, 12(45). Ч. 1. Луцьк. с.8-16.
2. Забезпечення безпечності і якості аграрної та харчової продукції відповідно до вимог Угоди про асоціацію. 2018. Доступно:<https://www.civic->

synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Zabezpechennya-bezpechnosti-i-yakosti-agrarnoyi-ta-harchovoyi-produktsiyi-vidpovidno-do-vymog-Ugody-pro-asotsiatsiyu.pdf

3. Петришин Л.П., Лиса О.В., Андрушко Р.П. 2016. Облік і аудит витрат на якість продукції. *Аграрна економіка*, 5, (3-4). С.90-95.

4. Системи управління якістю. 2008. Основні положення та словник термінів: ДСТУ ISO 9000:2007 – [Чинний від 2008-01-01]. К.: Держстандарт України. 35с. (Державний стандарт України).

5. Система НАССР. 2003. Hazard Analysis and Critical Control Point. Львів : Леонорм. 216 с.

**Дуда Г.Б.,**  
**к. е. н., викладач обліково-економічних дисциплін**  
**Тлумацький коледж**  
**Львівського національного аграрного університету**

## **ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ДОПОМОГИ З ТИМЧАСОВОЇ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ ПІД ЧАС КАРАНТИНУ**

Незалежно від впровадження карантину, допомога по тимчасовій непрацездатності внаслідок надається у таких випадках: перебування у закладах охорони здоров'я, а також на самоізоляції під медичним наглядом у зв'язку з проведенням заходів, спрямованих на запобігання виникненню та поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) та виплачується Фондом соціального страхування України застрахованим особам, починаючи з шостого дня непрацездатності за весь період до повного одужання [3].

У разі захворювання дитини віком до 14 років листок непрацездатності отримує один із працюючих батьків. У такому разі Фонд оплачує лікарняний лист, починаючи з першого дня хвороби, але не більше 14 календарних днів. Утім, якщо дитина перебуває на стаціонарному лікуванні, обмеження у періоді немає.

Фонд соціального страхування України продовжує оплачувати лікарняні у разі настання страхових випадків: тимчасове переведення працівника на легшу, нижче оплачувану роботу відповідно до медичного висновку; травма не пов'язана з нещасним випадком на виробництві; догляду за дитиною віком до 3-х років або дитиною з інвалідністю до 18 років у разі хвороби особи, яка за нею доглядає.

Працівникам на період перебування в закладах охорони здоров'я, а також і на самоізоляції під контролем у зв'язку з проведенням заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної

хвороби виплачують допомогу по тимчасовій непрацездатності у розмірі 50% середньої заробітної плати (доходу) незалежно від страхового стажу [3].

Особливий порядок видачі листків непрацездатності під час карантину передбачено розд. 5 Інструкції № 455. Якщо тимчасова непрацездатність застрахованої особи викликана карантинном, накладеним органами санітарно-епідеміологічної служби, допомога за рахунок Фонду соціального страхування надається з першого дня і за весь час відсутності на роботі з цієї причини. Відповідно до розд. 5 Інструкції №455 право на отримання та оплату листків з тимчасової непрацездатності мають: особи, робота яких пов'язана з обслуговуванням населення, які були в контакті з інфекційними хворими або є бактеріоносіями, у разі неможливості здійснення тимчасового переведення за їх згодою на іншу роботу, не пов'язану з ризиком поширення інфекційних хвороб [4].

Із 01.04.2020 року Фондом соціального страхування запроваджено електронний реєстр листків непрацездатності. Реєстр складається із записів про тимчасову непрацездатність, що створюються автоматично програмними засобами на підставі отриманої інформації. Кожен запис включає відомості про тимчасово непрацездатну особу, унікальний номер випадку непрацездатності, номер, дату (час) реєстрації медичного висновку в електронній системі охорони здоров'я, причину та період непрацездатності, призначений режим лікування, відомості про лікаря, заклад охорони здоров'я та ін.

Лікарняний листок реєструється на підставі створеного лікарем через вебінтерфейс медичного висновку, який засвідчує тимчасову непрацездатність. Кожен листок непрацездатності має унікальний реєстраційний номер, що формується та присвоюється автоматично.

Інформація з Реєстру, що містить відомості про реєстраційний номер облікової картки платника податків, період і причину непрацездатності, надається тільки особі, якої ці відомості стосуються; її страхувальнику – за період перебування особи у трудових відносинах із ним відповідно через електронні кабінети застрахованої особи та страхувальника на порталі послуг; особі, яка засвідчує тимчасову непрацездатність, уповноваженій особі.

Роботодавець через електронний кабінет може отримати інформацію про тимчасову втрату працездатності своїх працівників. На підставі зазначених даних страхувальником (роботодавцем) до Фонду соціального страхування України подається заява-розрахунок, за якою ФССУ здійснює виплати матеріального забезпечення (оплата за лікарняними, допомоги по вагітності та пологах).

Постановою КМУ від 03.03.2020 р. № 159 введення електронних лікарняних листків запроваджено з 1 квітня 2020 року. Паперові листки

непрацездатності, видані до 01.04.2020 р., і подані для оплати після 01.04.2020р., підлягають оплаті у звичайному порядку [5].

Пошук відомостей у Реєстрі проводиться: за прізвищем, іменем, по батькові (за наявності), датою народження застрахованої особи, її реєстраційним номером облікової картки платника податків за принципом повного збігу всіх зазначених ідентифікаторів пошуку та/або кожного окремого із зазначених ідентифікаторів пошуку.

Відомості з Реєстру формуються тільки за допомогою програмних засобів його ведення з обов'язковим присвоєнням індексного номера, фіксацією дати і часу їх формування у вигляді витягу.

Страховальники – користувачі Web-порталу мають змогу, не виходячи з офісу, отримати інформацію з ЕРЛН по застрахованих особах (ЗО), які працюють у страховальника за трудовою книжкою, та сформувані та роздрукувати заяву-розрахунок. Страховальнику первинно надається можливість визначення параметрів пошуку переліку листків непрацездатності та за результатами пошуку надається інформація по листках непрацездатності ЗО, які працюють у страховальника за трудовою книжкою (пункт меню особистого кабінету страховальника «Листки непрацездатності»), з таким переліком атрибутів: - номер; - дата відкриття; - дата закриття; - РНОКПП ЗО; - ПІБ ЗО. Страховальнику також надається можливість перегляду, формування та друку заяв-розрахунків по листках непрацездатності (пункт меню особистого кабінету страховальника «Заяви-розрахунки»).

Допомога по тимчасовій непрацездатності не надається, зокрема: у разі тимчасової непрацездатності у зв'язку із захворюванням або травмою, що сталися внаслідок алкогольного, наркотичного, токсичного сп'яніння або дій, пов'язаних з таким сп'янінням; за період перебування застрахованої особи у відпустці без збереження заробітної плати, творчій відпустці, додатковій відпустці у зв'язку з навчанням.

Незалежно від того, настала тимчасова непрацездатність працівника до початку простою, в період простою, чи продовжується після його закінчення, дні хвороби внаслідок захворювання або травми, не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві, оплачують у загальному порядку. Випадки, за яких допомогу по тимчасовій непрацездатності не надають, перелічені у ст. 23 Закону № 1105, і серед них простою немає [3]. Лікарняні в такому разі розраховують згідно із загальними правилами. Той факт, що підприємство перебувало в простой з оплатою 2/3 тарифної ставки, не впливає на розрахунок. Дні, коли на підприємстві був простій, із розрахункового періоду не виключають, адже серед поважних причин, прописаних у п. 3 Постанови № 1266, простій не значиться [6].

При розрахунку допомоги з тимчасової непрацездатності використовують Постанову КМУ №1266 від 26.09.2001 «Про обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням» [6].

Для визначення загальної кількості календарних днів у розрахунковому періоді необхідно скласти усі дні місяців у розрахунковому періоді (30+31+30+31...), не виключаючи: дні святкові, неробочі, визначені у ст. 73 КЗпП; дні оплачуваних відпусток (щорічних, додаткових, навчальних, соціальних, чорнобильських); дні простою, які встановлені на підприємстві.

Допомога по тимчасовій непрацездатності виплачується застрахованим особам залежно від страхового стажу в таких розмірах:

- 50 % середньої зарплати – особам, які мають страховий стаж до трьох років;
- 60 % середньої зарплати – особам, які мають страховий стаж від трьох до п'яти років;
- 70 % середньої зарплати – особам, які мають страховий стаж від п'яти до восьми років;
- 100 % середньої зарплати – особам, які мають страховий стаж понад вісім років;
- 100 відсотків середньої заробітної плати (доходу) – застрахованим особам, віднесеним до 1-3 категорій осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи; одному з батьків або особі, що їх замінює та доглядає хвору дитину віком до 14 років, яка потерпіла від Чорнобильської катастрофи; ветеранам війни та особам, на яких поширюється чинність Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»; особам, віднесеним до жертв нацистських переслідувань відповідно до Закону України «Про жертви нацистських переслідувань»; донорам, які мають право на пільгу, передбачену статтею 10 Закону України «Про донорство крові та її компонентів».

Особам, які перебувають у закладах охорони здоров'я, а також на самоізоляції під медичним наглядом у зв'язку з проведенням заходів, спрямованих на запобігання виникненню та поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19), а також локалізацію та ліквідацію її спалахів та епідемій, – 50 відсотків середньої заробітної плати (доходу) незалежно від страхового стажу.

Допомога по вагітності та пологах надається застрахованій особі у розмірі 100 відсотків середньої заробітної плати (доходу), обчисленої у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, і не залежить від страхового стажу.

**Бібліографічний список:**

1. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 30.03.2020 р. № 540-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20>
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23.09.1999 р. № 1105-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14/ed20170101>
4. Інструкція про порядок видачі документів, що засвідчують тимчасову непрацездатність громадян, затверджена наказом МОЗ від 13.11.2001 р. № 455. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1005-01>
5. Постанова КМУ «Про особливості ведення Електронного реєстру листків непрацездатності до забезпечення інформаційної взаємодії електронної системи охорони здоров'я з Електронним реєстром листків непрацездатності» від 03.03.2020 р. № 159. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-osoblivosti-vedennya-elektronno-a159>
6. Постанова КМУ «Про обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням» №1266 від 26.09.2001р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1266-2001-%D0%BF>

**Kolodiy A.V.,  
PhD in economics, associate professor of finance,  
banking and insurance,  
L'viv national agrarian university**

**PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF ACCUMULATIVE PENSION  
SYSTEM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

In world practice there are two classical type of pension systems on the principle of funding: distributive and accumulative.

In the distributive pension system, payments to pensioners are made at the expense of current income of employees (current tax revenues to the budget).

In the accumulative pension system working generation pays contributions that are not spent for the payment of elderly people. They are accumulated, invested and then, together with the income received from investing, are used in the future for the pension provision of those who made the accumulation.

It is especially possible to allocate conditionally accumulative pension system, which is used in some countries and combines elements of distributive and accumulative types of pension systems. In this case, the right to a pension is achieved by deducting the participant's contributions to the pension system. Accounting of contributions and their amounts are calculated individually, conditional balance of savings may be indexed, and upon reaching retirement age the accumulated notional pension capital of the participant is converted into annuity payouts [2].

The World Bank experts that were involved in pension reforms in more than 80 countries around the world, also recognize the advantages of a multipillar pension systems, which, under appropriate conditions, have certain accumulative and distribution components.

The current pension system of Kazakhstan is multi-component. In 1998, the Republic of Kazakhstan reformed its pension provision. Since the country's independence to the pension reform, in Kazakhstan was the solidarity pension system. The main principle of such system – the solidarity of generations, when the working population provides pensioners.

However, in 1992 the country was covered by hyperinflation, which, according to the Agency of the Republic of Kazakhstan according to statistics, amounted to 2960.8%. It was settled only until 1995, when inflation was 60.3%. In addition, in Kazakhstan, there was a reduction in the birth rate, the increasing number of pensioners. The consequences of these phenomena are still affected. They will be felt in the future, the so-called second wave of the demographic echo when you may experience another decline in younger age groups, is associated with a sharp decline in fertility in the generation of their parents. However, while maintaining the current birth rates, the failure will be smaller.

These reasons caused the necessity of converting the current pension system: gradual transition from PAYG social security, based on solidarity of generations, to the accumulative pension system. In 2018 the accumulative pension system of the Republic of Kazakhstan celebrated the 20th anniversary, so it was exactly half-way formation. It is generally accepted that the full cycle of the system is equal to 40 years, so that at least one generation participates in it.

In this situation the principle of diversification of sources of pension payments (when multiple sources of pension payments) allows Kazakhstan pension system to remain financially sustainable and provide a higher level of retirement income.

Fundamental pension provided by the state in the form of basic and solidarity pension, which is financed by tax revenues. The second level includes mandatory employee contributions of 10% and compulsory professional pension contributions in the amount of 5% of the income of workers employed in hazardous working conditions. The third level consists of individual and corporate



voluntary pension contributions.

The second and third levels are accumulative and are formed on individual pension accounts of depositors in the Unified Accumulative Pension Fund (UAPF). However, since 11 October 2018 payment upon reaching retirement age from the second level together with the first to be issued in the divisions of the State Corporation "Government for citizens" at the place of residence. Under a perpetual disability of I and II groups of disability, to the depositor for payments of the second level must apply to UAPF. Payments from the third level are made as well in UAPF. The aggregate pension, taking into account all levels, is as follows: basic pension plus joint pension plus accumulative pension at the expense of mandatory contributions plus accumulative pension at the expense of voluntary contributions.

On a basic pension can expect all old-age pensioners, however, its size since July 1, 2018 dependent on seniority prior to 1998, and the period of participation in the accumulative pension system. Thus, with a total length of service of 10 years or less, the basic pension will be 54% of the subsistence level (in 2019 - 16037 tenge), for each year of more than 10 years of service the basic pension will increase by 2% until it reaches 100% [2].

The solidarity pension is given to those who have at least six months work experience prior to 1998. Its size depends on both length of service and salary. The calculation takes into account the average monthly income for any three consecutive years, regardless of interruptions in operation, since 1 January 1995, for the period from January 1, 1998, the average monthly income is set according to the income, which was carried out obligatory pension contributions to UAPF. The maximum pension may not exceed 75% of the monthly income, the upper limit of which is limited to 46 monthly accounting index (in 2019 –116150 tenge).

Pension payments from the savings in individual pension accounts in UAPF formed by compulsory contributions from 1 January 2018 are made monthly. However, if the amount of savings does not exceed 12 minimum pensions (in 2019 - 433296 tenge), the payment is made once. The size of the monthly pension payment should not be below 54% of the subsistence minimum [2].

If a citizen has not lived to retire, his heirs receive all his pension savings in full and in the manner prescribed by law, pensions from the state budget are not inherited.

Thus, the accumulative pension system in Kazakhstan was put into effect in 1998, like the Chilean model. It is a system with individual retirement accounts, which lists the mandatory contributions of an established size, which are subsequently invested in various financial instruments with the aim of preserving and increasing cost savings. Investment income is allocated to individual accounts daily.

In Kazakhstan, there is a unique model of state guarantee of mandatory types

of pension contributions in the amount actually paid into an individual pension account, taking into account inflation at the time of legal entitlement to pension benefits (achievement of statutory retirement age, departure for permanent residence abroad Republic of Kazakhstan or the establishment of permanent disability of groups I and II).

In other words, when a person retires, the calculation of the accumulated profitability on the individual pension account in relation to the level of accumulated inflation for the entire period of stay in the accumulative pension system. If the profitability is below the inflation rate, the state pays this difference to the recipient at the expense of the national budget in a single payment. If the profitability is equal to or exceeds inflation, the state guarantee is not paid.

The National Bank of the Republic of Kazakhstan, in order to record and store pension assets of the UAPF may open accounts in foreign custodians, as determined by the authorized body [1]. In addition, the National Bank of the Republic of Kazakhstan exercises control over the targeted placement of pension assets of the UAPF in the manner prescribed by the regulations of the authorized body.

#### **Bibliography:**

1. Ivashchenko, A., 2018. Accumulative pension insurance: the experience of the Republic of Kazakhstan. [online] Available at: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/kazakhstanpension.pdf> [Accessed 9 May 2020]
2. *Pension system of the Republic of Kazakhstan*. [online] Available at: [https://www.enpf.kz/ru/pension-system/simply/base/index.php?ELEMENT\\_ID=1907](https://www.enpf.kz/ru/pension-system/simply/base/index.php?ELEMENT_ID=1907). [Accessed 8 May 2020]

**Корчагіна В.Г.,**  
к.е.н., доцент кафедри управління та адміністрування,  
Новокаховський гуманітарний інститут  
ВНЗ Відкритий міжнародний університет  
розвитку людини «Україна»

### **СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ**

Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору національної економіки потребує уваги процесу управління біологічними активами як специфічного засобу сільськогосподарського виробництва. Облікове забезпечення як частина системи управління здійснюється відповідно

нормативних вимог законодавства щодо регулювання обліку та фінансової звітності в Україні.

Сучасний етап трансформації економіко-правового середовища супроводжується курсом на глобалізацію світової економіки в контексті гармонізації бухгалтерського обліку з метою підвищення мобільності капіталу і, як наслідок, потребу інвесторів у єдиних підходах до вимірювання, оцінювання та обслуговування таких інвестицій для прийняття ними обґрунтованих рішень. В обліковому сенсі це супроводжуватися реформуванням національної системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародної бази ведення обліку.

Тому сьогодні для вітчизняних підприємств, зокрема і аграрного сектору, актуальним є застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку фінансової звітності (МСБО, МСФЗ) в своїй обліковій роботі.

Організація обліку на підприємстві має бути раціональною, за якої облік найуспішніше виконує поставлені завдання за найменших затрат часу і засобів праці. Головними передумовами такої організації є:

- урахування організаційної структури підприємства, особливостей застосування техніки і технології, організації виробництва;
- визначення характеру й обсягу інформації, необхідної для обґрунтування оперативних, тактичних і стратегічних рішень;
- дотримання вимог законодавчих і нормативних актів щодо здійснення підприємницької діяльності та обліку і звітності;
- встановлення облікових взаємовідносин бухгалтерії з оперативно відокремленими підрозділами підприємства.

Організація обліку передбачає виокремлення двох рівнів: організаційна форма побудови обліку на підприємстві та організація ведення бухгалтерського обліку й складання звітності. Перший рівень визначається особливостями підприємства, територіальним розміщенням та ступенем самостійності його структурних підрозділів, системою управління, чинною системою контролю та звітності. Другий - організація ведення бухгалтерського обліку і складання звітності є сукупністю засобів та прийомів ефективного використання методів виявлення, вимірювання, накопичення, групування і систематизації, а також зберігання та передачі інформації, сформованої у системі бухгалтерського обліку, зацікавленим користувачам. Ця складова передбачає наявність сукупності первинних документів; організацію ефективного документообігу; формування системи реєстрів аналітичного та синтетичного обліку.

Незважаючи на певні можливості вибору, надані власникам або уповноваженим посадовим особам, які керують підприємством відповідно до законодавства та установчих документів, системі бухгалтерського обліку на

рівні підприємства властива жорстка регламентація: єдиний план рахунків, єдиний методологічний центр та водночас наявність величезної кількості інструктивних матеріалів. Проте з переходом на МСФЗ, що мають характер принципів, а не правил, та не передбачають жорсткої регламентації, посилюються роль та значення облікової політики на рівні окремого суб'єкта господарювання. При цьому важливе місце відводитиметься бухгалтеру підприємства, на якого покладатимуться функції розроблення, організації та методики бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей певного підприємства [1].

При формуванні облікової політики необхідно підходити з позицій системного підходу, оскільки всі її елементи тісно взаємопов'язані, впливають на витрати, доходи, фінансові результати. Для аграрних підприємств більша частина господарських операцій пов'язана з біологічними активами. Тому розробка ефективної облікової політики в частини управління даними активами передбачає обґрунтованість вибору методичних прийомів, способів та процедур організації і ведення бухгалтерського обліку підприємством з числа нормативно регламентованих, які б сприяли посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні, дали змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі.

Основними законодавчими та нормативними документами, що регулюють операції з біологічними активами, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 30 «Біологічні активи», Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Крім того, міжнародна практика передбачає враховувати регламент МСБО 41 «Сільське господарство».

Основними елементами облікової політики сільськогосподарських підприємств щодо обліку біологічних активів є:

- об'єкти обліку біологічних активів (формування об'єктів обліку даних активів залежить від широти вибору класифікаційних ознак таких, як за здатністю приносити економічну вигоду на дату балансу, за способом використання у виробничому процесі, за методом оцінювання, за правом власності, за відношенням до призначення біологічних активів, за місцем їх перебування, за походженням, за величиною вартості, за фактом визнання, за часом придбання (створення) тощо [2]);

- методи оцінки біологічних активів на дату первісного визнання та дату балансу (особливості оцінки біологічних активів формуються з урахуванням класифікації біологічних активів, шляхів їх надходження та дати оцінки відповідно до певних господарських операцій у процесі руху

об'єктів біологічних активів; на сьогодні сформувалося два підходи до оцінки біологічних активів на дату балансу: оцінка за первісною вартістю (залишковою вартістю) або справедливою вартістю. Обрання одного із цих підходів зумовлює подальший вибір елементів облікової політики щодо біологічних активів);

- методи визначення справедливої вартості біологічних активів (Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів рекомендовані наступні методи визначення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції - метод аналізу контрактів, метод аналогів, метод прийняття цін, метод експертної оцінки комісією, проведення сторонньої професійної оцінки [3]. Разом з цим, підприємство може самостійно визначати методику аналізу джерел інформації з метою встановлення справедливої вартості біологічних активів);

- методи оцінки довгострокових біологічних активів (передбачена можливість їх оцінки за справедливою вартістю та за первісною вартістю, визначеною згідно вимог П(С)БО 7 «Основні засоби» - для придбаних за плату та одержаних з інших зовнішніх джерел; для довгострокових біологічних активів, справедливу вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, або якщо підприємство є платником податку на прибуток, існує можливість їх оцінки за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності відповідно до вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи»);

- перелік видів біологічних активів, щодо яких існує активний ринок (дана інформація потрібна для визначення переліку біологічних активів, які будуть оцінюватися за справедливою вартістю);

- склад та напрямки діяльності комісій з оцінки біологічних активів (ці комісії можуть бути постійно діючі чи створюватись на основі розпорядження керівника господарства, в невеликих господарствах функції цих комісій можуть виконувати постійно діючі комісії з інвентаризації; на членів таких комісій покладаються обов'язки по збору інформації для формування бази та обґрунтування визначеної справедливої вартості біологічних активів).

Отже, серед визначених елементів облікової політики біологічних активів основною проблемою є питання їх оцінки, зумовлене труднощами визначення справедливої вартості.

Складна методологія визначення справедливої вартості, особливо за умови відсутності активного ринку, набуває суб'єктивного характеру, а отже вимагає високої кваліфікації бухгалтерів, оскільки при застосуванні різних моделей результати оцінки можуть відрізнятися, що потребуватиме додаткових ресурсів у разі звернення до професійних оцінювачів. Тож, процедура визначення справедливої вартості досить складна і зумовлює

збільшення витрат часу та подекуди додаткових фінансових ресурсів на ведення обліку і складання звітності. Разом з цим, обираючи метод оцінки необхідно враховувати, що справедлива вартість за умов її точного розрахунку дає можливість отримати більш релевантну інформацію про вартість біологічних активів.

Отже, облікова політика, що розробляється та затверджується кожним підприємством самостійно, є важливим інструментом організаційної складової ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. При її побудові необхідно керуватися принципами бухгалтерського обліку та основними положеннями національних та міжнародних стандартів обліку та звітності.

#### **Бібліографічний список:**

1. Нормативно-методичне забезпечення бухгалтерського обліку в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності : монографія / за заг. ред. Л. Г. Ловінської. Київ : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. 294 с.

2. Дерій В.А. Облік, контроль і аналіз в системі управління біологічними активами. Регіональна бізнес-економіка та управління. 2014. № 4 (44). С. 144-149. URL: [http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/18802/1/%D0%94%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B9%20%D0%92\\_%D0%90\\_2014\\_4%2844%29..pdf](http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/18802/1/%D0%94%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B9%20%D0%92_%D0%90_2014_4%2844%29..pdf) ( дата звернення: 08.05.2020).

3. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів : наказ Міністерства фінансів України від 29 груд. 2006 № 1315. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1315201-06> ( дата звернення: 08.05.2020).

**Крижанівська Л.І.,  
старший викладач  
Тлумацький коледж**

**Львівського національного аграрного університету**

## **ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ ТА РЕАЛІЇ**

Одним із найважливіших завдань нормального функціонування будь-якого суспільства є турбота про людей літнього віку. Сукупність різних форм забезпечення людей у старості або в разі втрати працездатності за рахунок коштів держави називається соціальним забезпеченням.

Найважливішою його складовою є пенсійне забезпечення. Відповідно до Закону України «Про пенсійне забезпечення» громадяни України мають

право на державне пенсійне забезпечення за віком, по інвалідності, у зв'язку з втратою годувальника та в інших випадках, передбачених цим законом (ст.1).

[1]

Переважну більшість з 11,3 млн. пенсіонерів не задовільняє низький рівень виплат, які вони отримують (середня пенсія на 1 січня 2020 року становила 3082,98 грн, мінімальна — 1889,20 грн). Тих, хто працює чи ще навчається, лякає перспектива залишитися з мізерною пенсією, оскільки домінуючою тенденцією є невинне щорічне її зменшення відносно зарплати (за розрахунками, до рівня 25% у 2030-му). [2]. Роботодавцям не дуже хочеться сплачувати пенсійні внески, що йдуть у «загальний казан» і збільшують навантаження на бізнес, при тому що пенсія в людей невелика. А працівники нерідко погоджуються на отримання зарплати в конвертах, адже не сподіваються, що соціальні відрахування в повному обсязі суттєво вплинуть на їхні майбутні пенсії. Державу не задовольняє високий для неї рівень видатків Пенсійного фонду і трансфертів із бюджету для виплати пенсій. Міжнародні фінансові інституції, наші кредитори, постійно застерігають від збільшення пенсійних видатків, тоді як держава мусить реагувати на вимоги громадян щодо підвищення пенсій.

Пенсійна система України є державною солідарною, розподільчою. У цій системі всі працівники сплачують пенсійні внески на утримання нинішніх пенсіонерів у надії, що колись і на їхню користь майбутні покоління здійснюватимуть відрахування. В основу солідарної системи покладено реалії початку та середини ХХ століття. Тодішня демографічна структура населення, коли кількість працівників суттєво перевищувала кількість пенсіонерів, давала змогу завдяки невеликому «пенсійному податку» забезпечувати пристойні пенсії. Однак сьогодні ситуація інша: знизилася народжуваність, відбувся демографічний перехід до сім'ї з однією дитиною чи двома, зросли тривалість життя та кількість пенсіонерів. Зменшилася і далі зменшується чисельність працівників, практично зрівнявшись із чисельністю пенсіонерів, а згідно з прогнозами до 2030-го може впасти ще на 15%.

Відповідно до чинного законодавства пенсійна система країни з 2004 року, хоч як дивно, є не лише солідарною, а трирівневою. Вона складається із солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (перший рівень), накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (другий рівень) і добровільного, недержавного пенсійного забезпечення (третій рівень). Це, так би мовити, на папері, а реально сьогодні в Україні діють лише перший (солідарна пенсійна система) і частково третій (недержавне пенсійне забезпечення) рівні.

Солідарна пенсійна система передбачає забезпечення мінімальної та гарантованої пенсії, яка надається державою. Її метою є гарантування кожному громадянину отримувати мінімальний дохід після виходу на пенсію. Така система належить до соціального захисту. Кошти для фінансування пенсійних виплат мобілізуються до Пенсійного фонду України шляхом обов'язкових відрахувань від фонлу оплати праці громадян. [3]

Розрахунок величини пенсії проводиться не за трудовим, а за страховим стажем, тобто за період, коли громадянин виплачував обов'язкові платежі до Пенсійного фонду. У випадках, коли з тих чи інших причин пенсійні виплати громадянину не досягають прожиткового мінімуму, передбачається здійснення адресних виплат малозабезпеченим громадянам за рахунок коштів державного бюджету.

Проте солідарна система забезпечує лише мінімальні виплати пенсіонерам. Як правило, вони досягають не більше 30–35% від середнього доходу працівника, що він одержував до виходу на пенсію.

Другий рівень - накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом. [4]

Для формування обов'язкової накопичувальної системи пенсійного забезпечення створюється Накопичувальний пенсійний фонд. Це – цільовий позабюджетний фонд, що акумулює страхові внески застрахованих осіб, які обліковуються на накопичувальних пенсійних рахунках, з метою інвестування та одержання доходів на користь застрахованих осіб. Адміністративне управління Накопичувальним пенсійним фондом здійснює виконавча дирекція ПФУ, управління активами цього фонду проводять компанії з управління активами. Така компанія визначається Радою Накопичувального фонду за результатами тендеру. [5]

Джерелами формування коштів Накопичувального фонду є:

- страхові внески застрахованих осіб;
- інвестиційні доходи;
- суми від фінансових санкцій.

За рахунок коштів Накопичувального фонду забезпечуються такі виплати:

- довічна пенсія з установленим періодом, що підлягає виплаті протягом життя пенсіонера, але не менше 10 років з дня її призначення;
- довічна обумовлена пенсія, що виплачується протягом життя пенсіонера;
- довічна пенсія подружжя, яку виплачують протягом життя пенсіонера, а після його смерті – дружині;



– одноразова виплата, що надається у разі виїзду застрахованої особи за кордон, смерті до досягнення пенсійного віку та ін.

Третій рівень - система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Третій рівень пенсійної системи, що формується в Україні може утворюватись роботодавцями, профспілками, об'єднаннями громадян та іншими суб'єктами. Найпоширенішими в іноземних країнах є пенсійні фонди, створені роботодавцями. Світовий досвід свідчить, що приватні пенсійні компанії нерідко виконують функції пенсійних фондів краще, ніж державні установи. [6]

Конкуренція між фондами, як правило, призводить до забезпечення ефективної пенсійної системи. З метою стимулювання розвитку недержавних пенсійних фондів передбачається прийняти пільговий податковий режим для проведення інвестування і розміщення пенсійних накопичень громадян.

Добровільне накопичення передбачає виключно добровільні внески громадян на індивідуальні пенсійні рахунки, що відкриваються у недержавних пенсійних компаніях. Такі внески вкладатимуться в цінні папери та інші фінансові активи (акції, державні облігації, ощадні (депозитні) сертифікати комерційних банків та ін.). Після виходу на пенсію громадянин зможе одержати додаткові виплати з недержавних пенсійних фондів. Джерелами їх будуть внески громадян, а також ті доходи, які фонди одержують в процесі інвестиційної діяльності. [7]

Якщо солідарна пенсійна система працює повною мірою (видатки Пенсійного фонду на 2020 рік передбачено в сумі 448,6 млрд грн, кількість пенсіонерів на 1 січня — 11,3 млн), то без запровадження другого рівня та без належної підтримки держави активи третього рівня — недержавних пенсійних — на початок 2020-го становили тільки 2,7 млрд. грн, а кількість їх учасників (майбутніх і нинішніх пенсіонерів) — лише 857 тис. осіб. Накопичувальну систему загальнообов'язкового пенсійного страхування (другий рівень), що мала запрацювати ще 2007-го, досі не запроваджено, хоча такі наміри лунали мало не щороку, а востаннє завдання ввести її з 1 січня 2019-го було закріплене в законі, ухваленому Верховною Радою в жовтні 2017-го (пенсійна реформа Гройсмана). Таким чином, за 21 рік пенсійної реформи (1998–2019) в Україні так і не було сформовано всіх інституційних складових цілісної трирівневої пенсійної системи. Тобто фактично ми послуговуємося «старою новою» пенсійною системою, звідси основні наші проблеми, як і напрям пенсійної реформи.

Таким чином, з одного боку, накопичувальна ПС акумулює пенсійні внески, які з року в рік зростають в обсягах, і сприяє економічному розвитку країни, а з другого – дає можливість накопичувати отриманий інвестиційний прибуток на персональних пенсійних рахунках громадян і суттєво збільшити розмір майбутньої виплати. При цьому накопичувальні пенсійні активи є не тільки приватним багатством громадян країн, які провели пенсійні реформи, а й «фінансовою подушкою», що підтримує економіку в кризовий період. Саме в цьому полягає особливість накопичувальної ПС, яка на відміну від обтяжливої державної солідарної сама створює ресурси, що активно працюють на національну економіку й водночас є основою для зростання пенсій громадян.

#### **Бібліографічний список:**

1. Про пенсійне забезпечення: Закон України від 05.11.1991 № 1788 – XII.
2. Папієв, М. М. 2020. *Реформування пенсійної системи в Україні* : авто- реф. дис. к. е. н. К., с.22
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» №1058-IV // *Урядовий кур'єр*. 2017 (*Нормативні директивні правові документи*).
4. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» №3668-ХVII // *Урядовий кур'єр*. 2017 (*Нормативні директивні правові документи*).
5. Ріппа М. Б. Державне пенсійне забезпечення в Україні та шляхи його розвитку: автореф. дис. к. е. н. К., 2019. с 19.
6. Рад, Н. С. 2019. Пенсійна реформа та інституціональні зміни у пенсійній системі України. *Економіка і організація управління*, 5. с. 70–79.
7. Андрусенко Н. 2020. Реформування пенсійної системи: ризики і загрози. *Праця і зарплата*, 16. с. 3.

**Миرونчук З.П.,**  
**к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування**  
**Малецька О.І.**  
**к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування**  
**Львівський національний аграрний університет**

## **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА**

Чільне місце в аграрному виробництві України як відомо, посідає галузь рослинництва. Для цієї галузі характерними є певні особливості, а саме: використання специфічних засобів праці, зокрема землі; сезонність сільськогосподарського виробництва, яка в свою чергу спричиняє нерівномірність понесення виробничих витрат; значна залежність технологічного процесу від природних умов; одночасність виходу декількох основних та супутніх видів продукції та ін.

Як і в будь-якій іншій галузі, облік у рослинництві має забезпечувати надання користувачам достовірних даних. Найперше користувачів цікавить склад витрат, їх величина, методика обчислення собівартості сільськогосподарської продукції, вплив її величини на фінансовий результат. Тому важливим є забезпечення правильності бухгалтерського обліку витрат на виробництво продукції, облік її виходу (оприбуткування), калькулювання собівартості.

Реформування бухгалтерського обліку у часі співпало із проведенням кардинальних змін в сільському господарстві України. Такі умови диктують необхідність створити систему бухгалтерського обліку, яка б повністю відповідала економічній ситуації в державі.

Процес зміни в цілому системи бухгалтерського обліку в Україні, а також створення та функціонування нових суб'єктів господарювання в сільському господарстві вимагають додаткового дослідження і подальшого вирішення питань обліку витрат на виробництво продукції рослинництва.

Рослинництво є важливим сектором економіки держави та джерелом прибутків суб'єктів підприємницької діяльності. Збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва та покращення її якості є актуальним питанням, особливо за умов, коли світовою тенденцією є зростання вартості продукції сільського господарства та її нестача. В зв'язку з цим питання обліку в галузі рослинництва є досить вагомими, оскільки лише облік є єдиним джерелом інформації, необхідної для управління та контролю за економічними показниками виробництва продукції рослинництва.

Належна організація бухгалтерського обліку підвищує його роль як основного засобу одержання достовірної інформації для прийняття

економічно обґрунтованих рішень і попередження ризику у виробничо-фінансовій діяльності підприємства.

Стан виробництва характеризується ефективністю, ступенем використання досягнень науково-технічного прогресу, місцем і роллю трудових ресурсів у виробничому процесі. В умовах обмеженості ресурсів і досягнення планової ефективності виникає потреба постійного порівняння понесених витрат і отриманих результатів.

Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про виробничі витрати необхідно повсякденно порівнювати з майбутніми витратами, що значною мірою залежить від впливу зовнішнього середовища. Можливість усунення або передбачення впливу багатьох негативних внутрішніх і зовнішніх факторів з'являється завдяки раціонально-організованому обліку витрат на виробництво.

Сьогодні сільськогосподарські підприємства потребують суттєвого реформування структури управління господарською діяльністю. При цьому велике значення має визначення мінімальної величини виробничих запасів на підприємствах, оскільки матеріальні витрати на цих підприємствах займають найбільшу питому вагу.

Вченими зроблено значний внесок до теоретичного та практичного обґрунтування питань, пов'язаних з екологічними аспектами фінансово-господарської діяльності підприємств. Однак, й досі не розроблено методологічного інструментарію для практичного ведення обліку витрат виробництва екологічно чистої продукції на вітчизняних, зокрема, сільськогосподарських підприємствах.

Найбільшої шкоди виробництву сільськогосподарської продукції завдає нерегульованість товарного ринку. Тому особливої актуальності набуває розробка квотованого підходу до збуту продукції та налагодження системи матеріального стимулювання виробництва певної продукції за аналогією з розвиненими країнами, зокрема з ЄС. Крім того, слід приділяти пильну увагу задоволенню потреб споживачів через врегулювання сортового складу певного виду продукції, її якості тощо.

Облік витрат виробництва продукції рослинництва, повинен виконувати такі завдання:

- 1) організація раціонального документування господарських операцій, під час яких виникають витрати;
- 2) повний облік витрат на вирощування сільськогосподарських культур;
- 3) достовірне відображення в обліку виходу продукції рослинництва у розрізі її видів, структурних підрозділів та якісних параметрів;

4) узагальнення інформації щодо виробничих витрат і виходу продукції для визначення фактичної собівартості продукції та інших управлінських цілей.

Виконання вищезазначених завдань бухгалтерським обліком у сучасному управлінні покликане забезпечувати оперативний контроль витрат, встановлювати відхилення фактичного їх рівня від нормативно планового (у грошових, натуральних і трудових вимірниках), виявляти непродуктивні витрати, їх причини або винуватців.

Сільськогосподарські підприємства для цілей фінансового обліку використовують класифікацію витрат, наведену в П(С)БО 16, тобто за економічними елементами, а саме:

- матеріальні затрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

Для цілей планування, калькулювання собівартості та контролю класифікація операційних витрат за елементами є не достатньо повною й інформативною. Саме тому згідно з Методичними рекомендаціями № 132 всі витрати слід формувати за центрами відповідальності і об'єктами обліку, планування та калькулювання і, відповідно, класифікувати їх не лише за економічними елементами, а й за такими ознаками, як: — характер участі в процесі виробництва (основні та накладні), — спосіб включення в собівартість продукції (прямі та непрямі), — обсяг виробництва і склад витрат (змінні — пропорційні і непропорційні, постійні), — вид витрат, — відношення до собівартості продукції (витрати на продукцію і витрати періоду).

Сільськогосподарські підприємства можуть використовувати свій притаманний його виробництву перелік статей витрат, що може різнитися в залежності від видів здійснюваної діяльності, специфіки виробництва певних видів продукції. Ці статті аграрні підприємства встановлюють самостійно та їх перелік мають наводити у додатках до Наказу про облікову політику.

Агропромисловий комплекс потребує включення до системи контролю таких витрат, яких немає в деяких галузях економіки, а саме витрат, пов'язаних із збереженням ґрунтів, зокрема відновлення вмісту гумусу при вирощуванні культур з інтенсивною технологією) тощо. Витрати на виконання робіт з поліпшення стану земельних ресурсів мають обов'язково входити до складу витрат.

Отже, враховуючи всі ці проблеми, потрібно внести зміни до нормативно-законодавчих актів України, які враховували б галузеві особливості

сільськогосподарських підприємств та сприяли б спрощенню та ефективності обліку витрат та виходу продукції рослинництва.

#### **Бібліографічний список:**

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: Наказ Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132.- [Електронний ресурс]- Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" Наказ Міністерства фінансів України № 790 від 18.11.2005 р. (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]- Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
3. Клименко А.А. Управління витратами на сільськогосподарських підприємствах. Економіка та управління. 2009. УДК657.224.с.53-57.
4. Пеньова О.В. 2010. Облік виробництва екологічно чистої продукції рослинництва. *Облік і фінанси АПК*, 2. с.87-90.

**Придюк О.М.,**  
**викладач економічних дисциплін І категорії**  
**Івано-Франківський коледж**  
**Львівського національного аграрного університету**

### **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

Аграрний сектор економіки України, традиційно, постає базовою галузевоутворюючою сферою національного виробництва. Сільське господарство визнано пріоритетною галуззю національної економіки, яка визначає не тільки рівень продовольчої безпеки країни, але й стратегічний вектор її подальшого розвитку у призмі активізації євроінтеграційних трансформацій[2].

Системні трансформаційні перетворення аграрного сектора економіки в умовах мінливого ринкового середовища зумовлюють необхідність адаптації сільськогосподарських підприємств у напрямку забезпечення високого рівня конкурентоспроможності як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вивчаючи досвід розвинутих країн світу можна констатувати, що провідну роль у підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств відіграють інноваційні перетворення. Отже, забезпечення економічної безпеки та розвитку держави вимагає переходу до економіки знань,

орієнтованого на підтримку високотехнологічного сільськогосподарського виробництва. [1].

За останні роки відслідковується тенденція до збільшення питомої ваги в структурі експорту. Україна в 2019 році збільшила експорт продукції сільськогосподарства до 22,2 млрд дол., що на 19% більше, ніж роком раніше. Про це повідомляє прес-служба "Українського клубу аграрного бізнесу" (УКАБ). Читайте також Україна збрала рекордні 75 мільйонів тонн зерна: Держстат підтвердив дані При цьому імпорту аграрної продукції в Україну за минулий рік становив 5,7 млрд дол., що на 14% більше, ніж у 2018 році.

Також в УКАБ повідомили, що в 2019 році частка агропродовольчої продукції в структурі загального експорту з України становила 44% (39% в 2018 році), в той час як в структурі імпорту 10% (9% у 2018 році) [3].

Недоліки економічної політики останнього десятиріччя відбилися на розвитку всього агропромислового комплексу, а особливо у сфері сільськогосподарства: відбулось відставання аграрного сектору від інших галузей національного господарства за ключовими технічними, економічними й організаційними параметрами. Сільське господарство потрапило до жорстких цінових диспропорцій, втратило постійні канали збуту своєї продукції та придбання матеріально-технічних ресурсів. Як наслідок, відбулось порушення обігу фінансових ресурсів галузі за всіма основними параметрами – зокрема, отримання виручки від реалізації продукції та залучення кредитів й інвестицій, а також отримання державної фінансової підтримки [4].

Система формування і реалізації державних пріоритетів у сфері аграрної науки та технологій потребує вдосконалення. В її основу має бути покладено принципи відповідності основних напрямів науковотехнологічного розвитку галузей агропромислового комплексу головним проблемам та перспективам розвитку суспільства, попиту на наукоємну продукцію на вітчизняному і світових ринках [5].

Щодо змісту категорії «обліково-аналітична підтримка», то принципова сутність її полягає у наданні допомоги, побудови конструктивної опори у спектрі обліковоаналітичного забезпечення для вирішення тактичних і стратегічних завдань розвитку бізнесу суб'єктів аграрної сфери.

Так як Україна тільки стала на шлях інтеграції у світовий простір, і ще досить невпевнено крокує ним, то в країні ще є час для того, щоб все привести у відповідність до міжнародних стандартів, та для розвитку всіх складових частин економіки, в тому числі і бухгалтерського обліку. Тим паче, що всі передумови для цього створено. Цими передумовами є:

– уточнення та дотримання в умовах активного розвитку різноманітних облікових систем концептуальних основ і методологічної бази бухгалтерського обліку;

– уніфікація методики визначення даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, термінології бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародної практики стандартизації;

– гармонізація на основі міжнародних стандартів фінансової звітності та з урахуванням вітчизняних потреб і можливостей методики обліку підприємницької та непідприємницької діяльності (підприємств, фінансових установ, органів державного сектора);

– безперервна професійна освіта, реалізація програми сертифікації бухгалтерів та аудиторів із забезпеченням прийнятних для широкого загалу умов та належного рівня оцінювання.

Одним із важливих напрямів удосконалення системи обліку на агропідприємстві є підвищення рівня її інформативності, оперативності та надійності. Фінансовий й управлінський облік формують єдину інформаційну систему, яка є необхідною для аргументації та оцінки ефективності управлінських рішень і досягнення поставлених суб'єктом господарювання цілей. Саме тому, актуальними є питання їх інтеграції з метою використання в системі управління, визначення результативності діяльності підприємства та усунення невідповідностей діючої системи бухгалтерського обліку вимогам користувачів. Застосування якісної інтегрованої системи фінансового та управлінського обліку на агропідприємстві підвищує ефективність тактичного регулювання бізнес процесів при зміні умов внутрішнього і зовнішнього середовища господарювання.

З огляду на вищезгадане, для забезпечення збалансованого розвитку аграрного сектору економіки України необхідна розробка власної моделі активізації інноваційної діяльності з урахуванням інноваційних можливостей сільськогосподарських підприємств, підвищення мотивації всіх учасників аграрного сектору, сприяння процесу «дифузії інновацій», активного залучення держави до законодавчо-нормативного регулювання досліджуваної сфери. Доцільним є акцентування уваги на реалізації інноваційного підприємництва, спрямованого на створення інноваційних продуктів, технологій та надання послуг, на основі адаптаційної здатності підприємства до зовнішніх впливів, виважених організаційно-управлінських підходів, що забезпечить у перспективі гарантований інноваційний розвиток [5].

#### **Бібліографічний список:**

1.Золотих І. Б. Розвиток інноваційної діяльності аграрного сектору в умовах економіки знань. Режим доступу: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4554/1/abstracts2017-11-22-247-250.pdf>



2. Крюкова І.О., Столяр С.О. 2019. Проблемні аспекти обліково-аналітичної підтримки управління прибутком бізнес-суб'єктів аграрного сектору. *«Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України» Одеса, 30-31 травня 2019 р*

3 УНІАН: <https://www.unian.ua/economics/agro/10858688-eksport-zris-na-19-ukrajina-za-rik-prodala-agroprodukciji-na-22-milyardi.html>

4. Ревенко М. 2011. Удосконалення державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки. *Економіка України*, 12. с. 51–55.

5. Готра В. 2014. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору. *Актуальні проблеми економіки*, 6 (156). с. 80–55.

**Синявська Л. В.**

**к.е.н., доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування**

**Рівняк В.П.**

**студент економічного факультету**

**Львівський національний аграрний університет**

## **СТРАХУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Страхування це одна із найдавніших економічних категорій що виникло ще за часів общинного ладу, і з часом стало важливим супутником життя кожної людини в результаті розвитку сучасної цивілізації. Для розвитку страхування з бюджету виділяються кошти для створення фондів страхування населення.

Страхування - це різновид повернення коштів за отримані збитки, які понесла застрахована, фізична чи юридична особа. Покриття збитків здійснюється з фонду страхування. Актуальність страхування полягає в тому, що людина не може контролювати непередбачувані обставини, які виникають в процесі життєдіяльності. В ситуаціях коли настає страховий випадок громадяни не можуть самостійно владнати такого роду інциденти і як правило зазнають великих фінансових втрат. На сьогоднішній день страхування в Україні, як і вся економіка, зазнає змін - економічних, соціальних, індустріальних, політичних. Вагоме місце серед них замає створення плану розвитку страхових взаємовідносин між найбільш значущими особами ринку - страховиками та страхувальниками. Головними цілями для страховиків є досягнення довіри з боку населення та платоспроможності, таких цілей можна досягти за рахунок розширення

страхових ринків та врівноваження страхових тарифів. В свою чергу для страхувальників головною метою є впевненість в страховиках. Поряд з нестабільністю вітчизняної економіки, важливим фактором який гальмує розвиток страхування в Україні є недовіра населення до банківської системи загалом і до страхових компаній зокрема.

Важливим напрямом залишається впровадження зарубіжного досвіду організації страхування і ефективного функціонування страхового ринку, оскільки страхові компанії в розвинутих країнах добре знають сильні і слабкі сторони клієнтів, мають певний досвід ринкових перетворень, вимушені постійно оцінювати ризик і прогнозувати страхові події, розробляти рекомендації по підвищенню ефективності роботи страховиків і страхувальників та по виконанню страхових зобов'язань по заключених договорах. Це, зокрема, досвід США, Англії, Франції, Ізраїлю, Канади, Японії, та інших країн. З досвіду розвинутих країн для наших умов має інтерес система організації страхування та національна система координації функціонування страхових організацій при провідній ролі держави у розробці програм і стратегії розвитку страхування та у його здійсненні, а також досвід функціонування кооперативних страхових організацій, в тому числі і товариств взаємного страхування (ТВС), які успішно конкурують на страхових ринках з традиційними страховими компаніями.

Стосовно вимог ринкового середовища особливо відстає база інформаційного забезпечення функціонування страхового ринку, існують проблеми методології страхування та його економіки й організації, а також підготовки і перепідготовки кадрів. Фактично розширилось не тільки інформаційне поле страхового ринку, а й з'явилася можливість для поглибленого і професійного розгляду питань теорії і методології страхової діяльності, формування і ефективності функціонування національного страхового ринку, висвітлення досвіду зарубіжних страхових ринків.

#### **Бібліографічний список:**

1. Акименко А. 2009. Розвиток вітчизняного страхового ринку : *Фінансові послуги*, 5-6. с. 58-60.
2. Архипов А.П. 2009. Управління страховою компанією в умовах кризи. *Фінанси*, 11. с. 40-43.
3. Архипов А.П. 2009. Структура регіональних страхових ринків : *Фінанси*, 3. с. 44-48.
4. Балабанов И.Т. 1996. *Риск-менеджмент*. - Москва: Фінанси и статистика. с.192.
5. Базилевич В.Д. 2014. *Страховий ринок України*. Київ: Товариство «Знання», КОО. с.374.

**Янишин Я. С.,**  
**к.е.н., в.о. професора кафедри міжнародних**  
**економічних відносин та маркетингу,**  
**декан економічного факультету,**  
**Мацьків Г. В.,**  
**к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування**  
**Поверляк Т. І.,**  
**к.е.н., ст. викладач кафедри обліку та оподаткування**  
**Львівський національний аграрний університет**

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

В сучасних умовах розвитку економіки України необхідним для суб'єктів господарської діяльності є забезпечення конкурентоспроможності і стабільності їх функціонування. Будь-яке підприємство, що зосереджене на розв'язанні проблем довгострокового розвитку зосереджує свою увагу на питаннях управління витратами виробництва. Таким чином, налагодження відповідної системи обліково-аналітичного забезпечення витрат з метою формування достовірної інформації в системі менеджменту суб'єкта бізнесу набуває вкрай важливого значення.

Трансформація бухобліку з врахуванням вимог міжнародних стандартів фінансової звітності дає суб'єктам бізнесу більшої самостійності в організації системи бухобліку й виборі способів його ведення. Якщо виходити з того, що суб'єкти бізнесу діють в різних сферах та галузях економіки, то діюча система обліку на рівні підприємства повинна формуватися з врахуванням специфіки його діяльності. Документально облікова політика підприємств оформляється і реалізується наказом про облікову політику, який регулює організацію облікового процесу суб'єкта бізнесу. Таким чином, від правильності формування складових елементів облікової політики господарства залежить правдиве відображення господарських операцій та, відповідно, їх узагальнення у звітності.

Що ж стосується такої важливої складової діяльності підприємства як витрати, то передбачено виділити такі елементи облікової політики суб'єкта бізнесу: застосування рахунків класу 8 або ж класу 9 діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку; перелік, а також склад змінних й постійних загальновиробничих витрат; бази їх розподілу; перелік й склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг); порядок обліку й розподілу транспортно-заготівельних витрат та інші.

Для забезпечення достовірної інформації для потреб менеджменту, а також оптимізації самого процесу підготовки наказу про облікову політику

необхідно його формування здійснювати в розрізі трьох етапів (рис. 1).

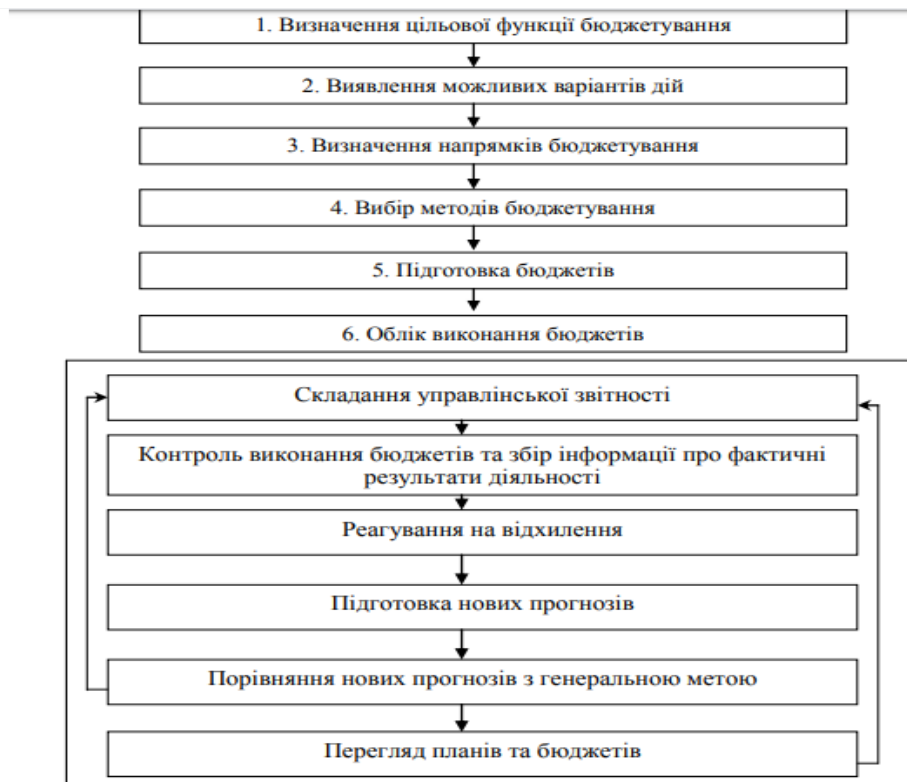


**Рис.1. Організаційна модель відображення в обліковій політиці підприємства витрат з врахування відповідних етапів**

Для одержання більш чіткої інформації про витрати суб'єкта бізнесу, потрібно усі його підрозділи згрупувати за центрами фінансової відповідальності, що значно посилить контрольну функцію менеджменту. Таким чином, у даному контексті ключовим завданням організації обліку є виокремлення в рамках окремої бізнес одиниці структурних складових та присвоєння їм відповідного центру відповідальності. Виокремлення центрів витрат дасть можливість узагальнити витрати за кожним підрозділом суб'єкта господарювання для їх подальшого перегрупування за призначенням, напрямом, видом виробленої продукції та інше.

Поряд із центрами відповідальності доволі виправданим є комплексне застосування системи бюджетування. Так, бюджетування являє процес розробки бюджетів із метою фіксування обсягу й складу витрат, а також використання можливостей забезпечення покриття цих витрат фінансовими ресурсами підприємства. Однак, варто зауважити, що це не лише процес складання бюджетів, а також їх виконання, контроль й проведення аналізу відхилень. Бюджетування по суті є управлінською технологією, що покликана забезпечити вироблення й прийняття таких рішень, які мають інтерпретуватися в зростання результативних показників діяльності суб'єкта

господарювання (рис.2).



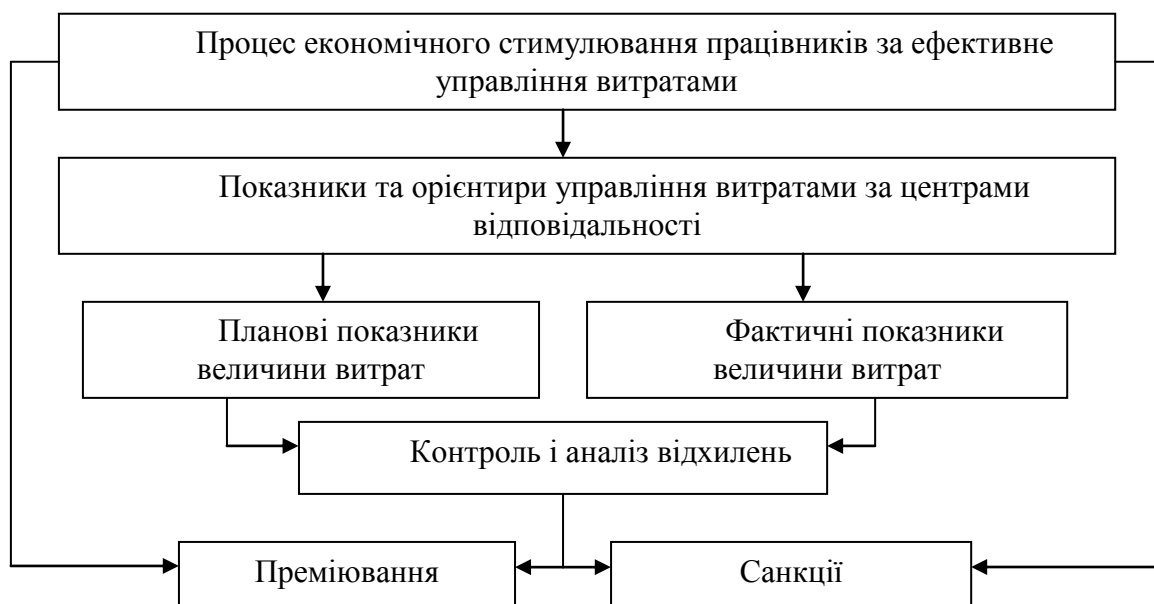
**Рис. 2. Модель процесу бюджетування витрат**

Впровадження процесу бюджетування на рівні суб'єкта господарювання дозволить:

- ефективно розподіляти, а також використовувати ресурси, оптимізувати витрати господарства;
- поліпшити стан фінансових результатів, опираючись на управління прибутком та витратами;
- покращити процес платоспроможності господарства завдяки раціональному управлінню грошовими потоками;
- координувати та узгоджувати функції окремих підрозділів та відділів господарств з метою досягнення поставленої мети.

На сьогодні облік на підприємствах організований без конкретизації місць виникнення витрат та відповідальних осіб, що суттєво знижує ефективність визначення резервів їх зниження. Для того, щоб отримати точну інформацію, яка дасть можливість ефективніше управляти господарською діяльністю підприємства, необхідно усі виробничо-господарські підрозділи підприємства групувати за центрами виникнення витрат та центрами відповідальності. При цьому на кожній ланці та рівнях управління необхідно забезпечити конкретну відповідальність працівників за здійснені витрати. Так, за умови економії запровадити відповідну систему преміювання, а при

перевитратах- систему санкцій (рис. 3)



**Рис. 3. Процедура застосування системи преміювання та економічних санкцій для працівників в процесі управління витратами**

Отже, вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення витрат шляхом комплексного застосування системи бюджетування та центрів фінансової відповідальності сприятиме їх ефективному управлінню.

#### **Бібліографічний список:**

1. Білик М. Д., Заворотній Р. І., Данилова Л. І., 2009. *Основи бюджетування*. К.: КНЕУ с.454.
2. Голов С.Ф., 2006. *Управлінський облік*. Київ: Лібра, с. 710.
3. Давидович І.Є., 2008. *Управління витратами*. Київ: ЦУЛ. с.320.
4. Кузьмін О.Є, Мельник О.Г 2008. *Бюджетування на підприємстві*. Київ: Наука, с.312.
5. Куцик В.І., Горбатюк І. В. 2011. Технологія бюджетування як інструмент управління підприємством . *Науковий вісник НЛТУ України*, 21.5. с.248-254

**Янишин Я.С.**  
**к.е.н., в.о. професора кафедри міжнародних**  
**економічних відносин та маркетингу,**  
**декан економічного факультету,**  
**Марків Г.В.**  
**к.е.н., доцент кафедри фінансів,**  
**банківської справи та страхування**  
**Львівський національний аграрний університет**

## **ПЕРЕОРІЄНТАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ЯК ЄДИНИЙ АЛГОРИТМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ У ВИПАДКУ ФОРС-МАЖОРУ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ РИНКАХ**

На сьогодні слабкість експортної політики України показали події в Ірані та Китаї, адже загроза можливих змін у торговельних відносинах з цими та іншими країнами вже відобразилася на прогнозах та майбутніх торгових планах. Тож, у разі затримок із поставками товарів (через військовий конфлікт чи карантин) більше втратить українська сторона. За даними НБУ, загальна частка Китаю у зовнішній торгівлі України за 10 місяців 2019 року сягнула 7% (\$2,34 млрд), а експорт (січень–жовтень 2019 року) до Ірану приніс Україні \$157 650,9 тис. (+37,3% у порівнянні з аналогічним періодом 2018 року), імпорт — \$35 128,7 тис.

Тож два форс-мажорні випадки (збитий літак в Ірані та коронавірус і карантин в Китаї) вивели з гри частину експортних потоків українського бізнесу, а іншу поставили під питання.

Як видно з документів, оприлюднених Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства (рис.1), Україна за 10 місяців 2019 року забезпечила \$41,6 млрд надходжень від експортної продукції, що на 7,4 % (+\$2,8 млрд) більше, ніж за аналогічний період 2018 року. Результат позитивний.



**Рис.1 – Обсяги та тенденції розвитку експорту товарів з України за 10 місяців 2019 року**

Серед товарів АПК, експорт яких збільшився за 10 місяців 2019 року на 23 % (+\$3,237 млрд у порівнянні з 2018 роком), перше місце посідає кукурудза (+\$1 535,5 млн); далі йде пшениця (+\$614,6 млн); насіння свиріпи (+\$311 млн); соєві боби (+\$215,1); макуха та інші тверді відходи і залишки (+\$146,1 млн), макуха (+\$138,9 млн); олія (+\$84,2 млн), добрива азотні (+\$73,7 млн).

Варто зауважити, що найбільшим експортером української продукції залишається Європейський Союз (рис.2), країни якого сукупно купують 41,9 % (\$17 439,8 млн) української продукції. Друге місце одноосібно посідає Китай — 7 % (\$2 897,6 млн). Третє — Росія з 6,6 % (\$2 734,7 млн). Не зважаючи на відносно скромний показник, Китай у 2019 році випередив ЄС за темпами нарощування експорту з України: експорт до ЄС виріс на \$1 008, 6 млн, а до Китаю — на \$1 252,3 млн. В той час як РФ скоротила купівлю українських товарів і посіла перше місце за темпами падіння експортних відносин з Україною: РФ купила у 2019 році українських товарів менше на \$294,6 млн; на другому місці — Іран (-\$265,2 млн); третя — Індія (-\$240,9 млн).





Рис. 2. Країни-партнери в експорті товарів з України за 10 місяців 2019 року

На сьогодні частка експорту України у світовій торгівлі і ВВП у світовому ВВП — 0,2 та 0,3% відповідно; прямі приватні інвестиції на душу населення — лише \$767 (для порівняння — в нашому регіоні це тисячі доларів); ступінь зносу основних фондів — 60,6% (у наших сусідів – 35-50%). Для того, щоб досягти успіху, необхідно протягом 5 років \$50 млрд прямих іноземних інвестицій. Також потрібно збільшити щорічні обсяги внутрішнього інвестування в понад 2 рази. В результаті цього знизиться знос основних фондів з 60,6 до 48%.

Основними ринками збуту української продукції залишаються три регіони – країни Азії, Європейського Союзу та Африки. Загалом на них припадає понад 90% вартості українського експорту сільгосппродукції.

Європа за 10 місяців 2019 року придбала 42,8 % української продукції, Азія – 30 %, СНД – 13,5 %, Африка – 10,1 %.

Зростання вартісних обсягів експорту української агропродовольчої продукції у січні-вересні 2019 року відносно минулого року спостерігається майже по всіх напрямках, крім Росії, Індії та Ірану.

Результати аналізу сучасного стану експортної діяльності України дають підстави визначити ключовим завданням державної політики на сьогодні у сфері зовнішньоекономічної діяльності створення ефективної системи підтримки експорту, яка забезпечить сталий розвиток та реалізацію експортного потенціалу держави. Стратегічною метою державної підтримки

експорту є створення системи оперативного переключення експорту, яка повинна включати:

1. Квотування – розширити квоти за уже діючими угодами та розширити лінійку експортних товарів за цими угодами.

Загалом, якщо розглядати імпорتنі тарифні квоти ЄС на всі 36 товарних позицій продукції АПК з України, то потрібно ретельно проаналізувати по кожній тарифній лінії, що є найбільш обмежувальним для наших виробників: сам розмір квоти, тариф у рамках квоти, тариф поза квотою, механізм розподілу квоти і т. ін. Відповідно до результатів аналізу пропонувати обґрунтовані варіанти модифікації торгових режимів для тих чи інших видів продукції: можливо, для деяких товарних груп можна спробувати прибрати тарифні квоти й замінити їх зниженим імпорнтним тарифом. Можливо, для іншого продукту варто говорити про розширення обсягу тарифної квоти чи зміну механізму її адміністрування.

Наприклад, м'ясо птиці Україні дозволено експортувати до ЄС за принципом ліцензування. За нульовою ставкою ввізного мита у 2019 році наша країна експортувала 18 тис. т, плюс додаткова квота становить 20 тис. т. На наступні два роки визначено поступове зростання основної квоти: до 19,2 тис. т у 2020 році та 20 тис. т у 2021 році, і додаткової квоти на рівні 20 тис. т щороку.

2. Кредитно-експортне агентство. На теперішній час вживається комплекс заходів задля забезпечення виконання основних завдань діяльності ПрАТ «Експортно-кредитне агентство», визначених його Статутом з метою стимулювання масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження, у тому числі щодо розробки та затвердження відповідної нормативної бази діяльності Товариства. Заходи здійснюються відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 07.02.2018р. № 65 «Питання утворення Експортно-кредитного агентства».

3. Орієнтацію на зростання частки експорту продуктів агровиробництва з високою доданою вартістю.

4. Визначеність з національною стратегією економічно-експортного розвитку та точками співпраці з основними країнами.

Зазначені ключові завдання нової експортної політики України в цілому дозволять якнайшвидше переорієнтувати український експорт з одного на інший ринок та є єдиним алгоритмом державної підтримки бізнесу у випадку форс-мажору на торговельних ринках.

#### **Бібліографічний список:**

1. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021 [online] Доступно:

<https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>

2. Чому пробуксовує експортна стратегія України [online]  
Доступно: <https://business.ua/economy/8864-chomu-probuksovue-eksportna-strategiya-ukrajini>

3. Торгівельний фокус України. 2020. [online] Доступно:  
<https://epo.org.ua/trade2020/>

**ББК 65.9(4УКР) Я54**

**УДК 339.922 (043.2)**

**Т-65**

**Збірник тез міжнародної науково-практичної конференції  
«Трансформаційні зміни національної економіки в умовах  
євроінтеграції»**



**Дубляни 2020**