

Міністерство освіти і науки України ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
Економічний факультет
Департамент фінансів Закарпатської обласної державної адміністрації
Київський національний університет технологій та дизайну (м. Київ)
Національна академія управління (м. Київ)
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м.Полтава)
Вища школа бізнесу у м. Домброва Гурніча (Республіка Польща)
Економічний факультет Кошицького технічного університету (Словацька республіка)
Університет м.Мішкольц (Економічний факультет)
Політехнічний університет у м. Пожега (Республіка Хорватія)
Університет Північ у м.Вараждин (Хорватія)
Університет Яна Євангеліста Пуркіне в Усті-над-Лабем (Чеська республіка)
Західний університет «Васіле Голдіш» в м. Арад (Румунія)
Батумський державний університет ім. Шота Руставелі (Грузія)
Державний університет Молдови у м. Кишинів (Молдова)
Асоціація студентів та випускників економічного факультету УжНУ

Міжнародна науково-практична конференція
«АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ, ФІНАНСІВ
ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»

28-29 квітня 2020 року

м. Ужгород - 2020

УДК 330:336:005.95/96(043.2)

Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та управління персоналом: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції (28-29 квітня 2020 р.). Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2020. 160 с.
ISBN 978-617-7825-13-4

СПІВГОЛОВИ:

Студеняк Ігор Петрович – проректор з наукової роботи ДВНЗ «УжНУ», д.ф.-м.н., професор.

Сержанов Віталій Вікторович – декан економічного факультету ДВНЗ «УжНУ», д.е.н., проф.

Готра Вікторія Вікторівна – заст. декана економічного факультету з наукової роботи, д.е.н., проф.

ЧЛЕНИ ПРОГРАМНОГО КОМІТЕТУ:

Лазар Петро Данилович – директор департаменту фінансів Закарпатської обласної державної адміністрації.
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки і підприємництва економічного факультету ДВНЗ «УжНУ», д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України.

Варцаба Віра Іванівна – завідувач кафедри фінансів і банківської справи економічного факультету ДВНЗ «УжНУ», д.е.н., професор.

Даньків Йосип Якимович – завідувач кафедри обліку і аудиту економічного факультету ДВНЗ «УжНУ», к.е.н., професор.

Молнар Олександр Сергійович – завідувач кафедри економічної теорії економічного факультету ДВНЗ «УжНУ», к.е.н., доцент.

Ганущак-Єфіменко Людмила Михайлівна – проректор з наукової та інноваційної роботи Київського національного університету технологій та дизайну, д.е.н., професор.

Сембер Степан Васильович – директор Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України.

Птащенко Ліана Олександрівна – професор кафедри фінансів і банківської справи Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка, д.е.н., професор.

Штулер Ірина Юріївна – проректор з наукової роботи ВНЗ «Національна академія управління», д.е.н., професор.

Єрохін Сергій Аркадійович – Ректор Національної академії управління, д.е.н., професор.

Ренбілас Рафал – уповноважений ректора по роботі зі східними регіонами Вищої школи бізнесу у м. Домброва Гурніча, доктор наук.

Анте Ронцевич – декан економічного факультету університету Північ, м. Вараждин, Хорватія, доктор філософії, доцент.

Борислав Мілічевич – декан Політехнічного університету у м. Пожега, доктор наук, професор.

Андрліч Беріслав – заступник декана Політехнічного університету у м. Пожега, доктор філософії, професор.

Радішіч Бойан – науковий співробітник Політехнічного університету у м. Пожега, доктор філософії, доцент.

Піскер Барбара – координатор програми «Erasmus+» Політехнічного університету у м. Пожега, доктор філософії, доцент.

Радман-Фунаріч Мір'яна – науковий співробітник Політехнічного університету у м. Пожега, доктор філософії, доцент.

Шолтес Міхал – декан економічного факультету Кошицького технічного університету, доктор філософії, доцент.

Газда Владімір – професор кафедри фінансів Кошицького технічного університету, доктор філософії, професор.

Булеца Ян – доцент кафедри фінансів Кошицького технічного університету, доктор філософії, доцент.

Крістіна Долгі – завідувач кафедри бухгалтерського обліку і економічної інформації Молдавського державного університету, доктор економічних наук, доцент.

Галина Уліан – декан факультету економічних наук Молдавського державного університету, доктор технічних наук, професор.

Глонті Владімір – декан факультету економіки і бізнесу Батумського державного університету ім. Шота Руставелі, доктор наук, професор.

Гечбайя Бадрі – завідувач кафедри бізнес-адміністрування, менеджменту та маркетингу Батумського державного університету ім. Шота Руставелі, доктор економічних наук, доцент.

Арошидзе Паата – доцент кафедри бізнес-адміністрування, менеджменту та маркетингу Батумського державного університету ім. Шота Руставелі, доктор бізнес-адміністрування, доцент.

Цинарідзе Рамін – доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Батумського державного університету ім. Шота Руставелі, доктор бізнес-адміністрування, доцент.

Гайдук Крістіан – декан факультету економіки, інформатики та інженерії Західного університету «Васіле Голдіш» в м. Арад, доктор наук, професор.

Білокурський Руслан Романович – декан економічного факультету Чернівецького національного університету ім. Ю.Федькович, д.е.н., доцент.

Александр Лучіан Манолє – Ректор Університету Артіфєкс в Бухарєст, професор.

Крістіан-Маріан Барбу – професор Університету Артіфєкс в Бухарєст.

Георгій Ціоцанлі – професор Молдовського національного університету.

Рекомендовано до друку Вченою радою економічного факультету ДВНЗ «УжНУ»
(протокол №8 від 21 травня 2020 р.)

ISBN 978-617-7825-13-4

© ДВНЗ «УжНУ», 2020

© Автори тез, 2020

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Варцаба В., Мулеса Е.

Специфіка формування бюджетів об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації..... 7

Готра В., Ігнатко М.

Роль аграрної освіти в інноваційному розвитку агропромислового виробництва України..... 10

Данайканич О.

Індекс людського розвитку та методика його розрахунку..... 13

Кампо Г.

Оцінка основних тенденцій експорту товарів з України..... 16

Огородник В., Котик А.

Взаємодія при реалізації громадських ініціатив..... 19

Огородник В., Маркович Ю.

Необхідність модернізації застарілого житлового фонду..... 21

Пирог О.

Траєкторія трансформації секторної моделі розвитку національного господарства України..... 23

Пирог О., Поріцька А.

Визначення чинників впливу на розвиток цифрового бізнесу Європейського Союзу..... 26

Сержанов В., Костьов'ят Г.

Світові заходи для подолання рецесії..... 28

Терлецька В.

Проблеми венчурного фінансування в Україні..... 30

Чубарь О., Лавкай В.

Міжнародна конкурентоспроможність сільськогосподарського сектору України.... 32

СЕКЦІЯ 2. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Белей Н.

Вплив базових факторів та передумови спеціалізації сільськогосподарського виробництва..... 35

Бондаревська О.

Ризики залучення стейкхолдерів до реалізації програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону..... 38

Газуда Л., Герцег В.

Особливості розвитку сільського господарства регіону..... 41

Газуда Л., Пінцак С.

Актуальні загрози економічної безпеки регіонів..... 44

Газуда М., Ракович С.

Управлінські підходи до забезпечення просторового розвитку..... 46

Газуда М., Стеців М.

Задіяння брендингу в сфері аграрного господарювання..... 48

Кубіній Н., Чекан І.

Сучасні світові погляди на “sharing economy”..... 51

Маргітич В.

Стратегічний аналіз: методичні ракурси..... 53

<i>Мікловда В., Фіалковський А.</i>	
Мультиплікатор та його застосування в регіональному стратегічному аналізі.....	55
<i>Сахарнацька Л.</i>	
Формування та оцінка потенціалу туристично-рекреаційного комплексу регіону...	58
<i>Уголькова О., Удимович М.</i>	
Аспекти розвитку територіально-господарських регіонів України в умовах кризи..	61

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

<i>Берча О.</i>	
Впровадження системи управління якістю як фактор інноваційного розвитку підприємства.....	63
<i>Гапак Н., Жабур О.</i>	
Умови створення та успіху стартапів.....	65
<i>Колісник Г., Штулер Ю.</i>	
Стратегічне управління суб'єктом підприємництва в умовах інформаційної асиметрії.....	67
<i>Молнар О., Молнар Н.</i>	
Інформаційні технології в діяльності туристичних підприємств.....	69

СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, АУДИТУ, ЗВІТНОСТІ І ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

<i>Цуркану В., Голочалова И.</i>	
Императивность концепции качественных характеристик как основа достоверности финансовой отчетности.....	71
<i>Вакаров В., Вакарова Б.</i>	
Оподаткування єдиним податком підприємницької діяльності та облік в умовах пандемії коронавірусу.....	74
<i>Гапак Н., Орбан М.</i>	
Оцінка вартості активів підприємства.....	77
<i>Даньків Й.</i>	
Облікове відображення інвестиційної діяльності в умовах економічної кризи та карантинних заходів///.....	79
<i>Долгий К.</i>	
Роль внутреннего аудита в системе управления рисками и перспективы его развития.....	81
<i>Кесарчук Г.</i>	
Кадровий консалтинг - дієвий механізм розвитку підприємства.....	84
<i>Штулер І., Штулер Г.</i>	
Основні завдання управління витратами суб'єкта підприємництва в умовах перманентних змін.....	86
<i>Яцко М.</i>	
Актуальні питання звітності фізичних осіб в умовах обмежувальних заходів в економіці: податкова складова.....	88

СЕКЦІЯ 5. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

<i>Варцаба В.</i>	
Децентралізація: виклики сьогодення.....	90

<i>Заславська О.</i>	
Стрес-тестування банків як інструмент макропруденційного регулювання НБУ.....	93
<i>Катан Л.</i>	
Трансформація фінансових відносин в умовах децентралізації бюджетів.....	95
<i>Мінкович В.</i>	
Політика фіскальної консолідації як специфічна антикризова стратегія у сфері публічних фінансів.....	98
<i>Осташ С.</i>	
Концепції управління діяльністю комерційного банку.....	101
<i>Пойда-Носик Н., Лийзьо Н.</i>	
Проблеми і шляхи підвищення рівня податкової безпеки в Україні.....	103
<i>Тимчак М.</i>	
Фінансування освіти в сучасних умовах децентралізації влади в Україні.....	105
<i>Чубарь О., Легеза Н.</i>	
Фінансові ресурси об'єднаних територіальних громад Закарпаття.....	108

СЕКЦІЯ 6. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ: ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

<i>Катан В., Андрущенко В.</i>	
Основні проблеми розвитку фондового ринку в Україні.....	110
<i>Кирлик Н.</i>	
Стратегічний розвиток транспортно-логістичної системи.....	112
<i>Мадяр Р.</i>	
Вразливість українського експорту в умовах пандемії.....	114
<i>Молнар О., Микулянець В., Тимко В.</i>	
Тарифне регулювання як фактор можливого впливу на зміни економіки України..	118
<i>Штулер І.</i>	
Оцінювання втрат національної економіки від пандемії Covid-19.....	120

СЕКЦІЯ 7. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

<i>Біленко О., Ткаченко В.</i>	
Нові підходи до управління персоналом.....	122
<i>Дідович Ю.</i>	
Трудові показники та їх роль в системі управління персоналом.....	125
<i>Йолтуховська О.</i>	
Соціальне партнерство в умовах сталого розвитку: обліковий вимір.....	127
<i>Колісник Г.</i>	
Кадровий консалтинг: функції, завдання та методи.....	130
<i>Пойда-Носик Н., Свадеба В.</i>	
Формування hг-бренду як аспект маркетингової діяльності страховика.....	134

СЕКЦІЯ 8. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ НАДБАННЯ

<i>Левкуліч В.</i>	
«Agile» як основа реалізації інновацій в готельно-ресторанному бізнесі.....	136

СЕКЦІЯ 9. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

<i>Гапак Н., Бойко Я., Гаврилюк М.</i>	
Індекс знань: світові тенденції та місце України.....	138

<i>Єрохін С.</i>	
Ринок інновацій: зміст, класифікація.....	141
<i>Кубіній Н., Кубіній В., Мороз В.</i>	
Ризик-культура та її системні складові.....	143
<i>Мікловда В., Латинін К.</i>	
Детермінована модель впливу факторів на розвиток регіону.....	145
<i>Одрехівський М., Пишк-Ковальська О.</i>	
Теоретичні засади використання гомеостатичного підходу до управління рекреаційними інноваційними підприємствами.....	148
<i>Павлов В.</i>	
Специфіка реалізації інновацій на засадах державно-приватного партнерства.....	150
<i>Сержанов В., Фурдела Н.</i>	
Проблеми впровадження інновацій на великих промислових підприємствах України.....	153
<i>Тізеш П.</i>	
Органічні та неорганічні стратегії розвитку економічної системи.....	156
 СЕКЦІЯ 10. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ	
<i>Молнар О., Пилявський Ю.</i>	
Контрекономіка та її сучасні прояви.....	158

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

*Варцаба В.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів і банківської справи
м. Ужгород, Україна*

*Мулеса Е.,
аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Варцаба В.І., д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів і банківської справи*

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Сучасний стан фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування у межах власної компетенції та реалізації доручених центральною владою повноважень є надзвичайно складним. Під впливом реформи місцевого самоврядування Україна досягла значного прогресу у сфері забезпечення фінансовими ресурсами потреб територіальних громад, однак, незважаючи на це, у багатьох адміністративно-територіальних одиницях вони все ще залишаються вкрай обмеженими. Проблеми формування бюджету територіальної громади та практичних аспектів фінансового забезпечення її розвитку повсякчас привертають увагу політиків, учених, фахівців-практиків і громадськості, що дає підстави стверджувати про актуальність та необхідність подальшого поглибленого вивчення даної тематики.

Специфіка управління коштами бюджетів об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ) зумовлена низкою важливих чинників.

По-перше, бюджет ОТГ охоплює фінанси декількох населених пунктів, які територіально її сформували. Як наслідок, представники усіх населених пунктів мають виключне право отримувати повних обсяг інформації щодо повноцінності надходжень до бюджету, активності його наповнення та подальшого розподілу, що приводить до посилення контролю з їх боку.

По-друге, перехід на прямі міжбюджетні відносини між бюджетом ОТГ та державним бюджетом гарантує першій можливість отримання додаткового джерела доходів у вигляді міжбюджетних трансфертів, обсяг яких певною мірою визначає рівень розвитку соціальної сфери громади, оскільки можливість отримання подібної фінансової підтримки для таких цілей з інших видів бюджетів значно ускладнюється [1].

По-третє, в результаті об'єднання фінансових ресурсів окремих територіальних утворень в єдиний бюджет ОТГ, з'являється потужний ресурс, спроможний здійснювати помітний вплив на соціально-економічний розвиток громади. Тут важливе значення має якісне планування розвитку об'єднаної громади, раціональний розподіл та ефективне використання ресурсів, якими вона володіє.

По-четверте, набутий за роки незалежності Україною досвід не є достатнім для ефективного управління фінансами подібного адміністративного-територіального утворення (ОТГ), що сповільнює темп реформування місцевих фінансів та спричиняє труднощі у вирішенні поточних проблем управління ними.

По-п'яте, чинне законодавство, яке регламентує функціонування ОТГ, передбачає, що якість та доступність публічних послуг, що надаються на її території не можуть бути нижчими, ніж до об'єднання [3]. Як наслідок планування і здійснення видатків бюджету носить цільовий характер, тобто на пряму залежить від потреб громади та її населення з метою належного забезпечення публічних послуг.

Враховуючи зазначене вище, варто відмітити, що процес об'єднання територіальних громад під впливом децентралізації створив досить сприятливі умови для управління місцевими фінансами, серед яких:

- посилення спроможності місцевого самоврядування в управлінні фінансовими ресурсами на приналежних їм територіях за рахунок збільшення можливостей залучати висококваліфікованих фахівців до управлінських структур;

- зменшення чисельності адміністративного персоналу місцевих рад і, як наслідок, обсягу видатків на його утримання;

- підвищення конкуренції населених пунктів у межах ОТГ, що стимулює детінізацію економіки, зменшення корупції у сфері формування та використання бюджетних коштів, розподілі земельних ресурсів, управлінні комунальним майном тощо [3];

- розширення прав та можливостей управління на місцях (рішення щодо надання більшої кількості суспільних послуг ухвалює ОТГ, а не районна рада), що сприяє повнішому забезпеченню пріоритетів населення [1].

Попри наявні позитивні наслідки об'єднання територіальних громад для управління місцевими фінансами, реформа місцевого самоврядування містить ряд ризиків, що перешкоджають ефективному та справедливому формуванню й використанню бюджету ОТГ, зокрема: брак досвіду та відсутність необхідного рівня кваліфікації у керівництва та членів ОТГ у сфері бюджетного планування, значна централізація та залежність бюджетів ОТГ від дотацій держави, брак правової обізнаності членів ОТГ тощо.

З огляду на це, з метою мінімізації наявних ризиків негативного впливу на управління фінансами ОТГ та підвищення ефективності цього процесу доцільно:

- забезпечити доступну якісну консультативну підтримку органів місцевого самоврядування та підвищити рівень їх професійних вмінь;

- запровадити середньострокове бюджетне планування, що базується на стратегічних планах ОТГ [3] та розробити обґрунтовані стандарти надання найважливіших суспільних послуг, запровадити цільовий метод розподілу видатків;

- розширити сфери участі громадськості у бюджетному процесі та будувати механізми взаємодії, розробляти та затверджувати бюджети в інклюзивний спосіб, із численними загальними зборами громадян, обговореннями у фокус-групах, проводити опитування та обстеження громадської думки тощо для покращення прозорості бюджетного процесу [2];

- розробити Положення про «Бюджет участі», впровадити практику його формування та популяризувати можливість його застосування серед населення [2];

- затверджувати щорічно План заходів із покращення наповнення дохідної частини бюджету громади [2] та оперативно реагувати органам державного управління на ризики та загрози, що виникають в процесі його розподілу та використання.

Крім того, у зв'язку із введенням карантинних заходів на території України та враховуючи вплив окремих законодавчих змін, в першу чергу, варто звернути увагу на необхідність збалансування місцевих бюджетів, вивчити можливість обмеження непершочергових видатків, а також внести зміни до помісячного розпису бюджетів з урахуванням перенесення термінів сплати окремих видів податкових надходжень та пов'язаних з ними втрат.

Таким чином, слід відмітити, що реформа місцевого самоврядування та децентралізації влади створила сприятливі можливості для ефективного розвитку сільських, селищних та міських територій України у найближчій перспективі. Однак, незважаючи на це, більшість бюджетів ОТГ залишаються досить обмеженими, а ряд наявних недоліків негативно впливає на процес подальшого формування та управління їх фінансовими ресурсами. Враховуючи відносну новизну та динамічність створення цих територіальних одиниць, питання вдосконалення їх розвитку має значні перспективи для подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Децентралізація: коротко про головне [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/news/698-detsentralizatsiya-korotko-pro-holovne/>
2. Процес формування бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/273/DOBRE_UA_FMA_Results.pdf
3. Хірівський Р. Формування фінансових ресурсів об'єднаних територіальних громад / Р. Хірівський, Р. Дудяк, Р. Федів // Львівський національний аграрний університет. Аграрна економіка, 2017, Т. 10, № 1-2. С. 65 – 73

*Готра В.,
д.е.н., професор, професор кафедри
економіки і підприємництва
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

*Ігнатко М.,
аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Готра В.В., д.е.н., професор,
професор кафедри економіки і підприємництва
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

РОЛЬ АГРАРНОЇ ОСВІТИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

Агропромислове виробництво – стратегічно важлива складова національного господарства України, частка якого становить 10% загального обсягу ВВП та складає 36,9% експорту України [3].

Несприятливий інноваційний клімат в аграрному секторі України є одним із визначальних факторів низького рівня його конкурентоспроможності, особливо з прийняттям рішення про вступ до СОТ [12]. Через відсталість у технічному оснащенні та недосконалість загальних процесів агропромислове виробництво не може повністю забезпечити своє населення оптимальними цінами на продукцію даної сфери діяльності [10].

Основним інструментом, умовою підвищення ефективності виробництва вітчизняних аграрних товаровиробників виступають інновації. С. Ілляшенко [7] відзначає з цього приводу, що саме інноваційна діяльність, сутність якої складається у створенні, впровадженні і поширенні інновацій, позначається на всіх аспектах розвитку людського суспільства, змінює навіть середовище життя і діяльності людини, способи забезпечення її існування та розвитку. Поруч з цим, необхідною умовою інноваційного розвитку агропромислового виробництва є належне кадрове та наукове забезпечення, базисом яких є аграрна освіта. Станом на 2019 рік в Україні функціонують 22 аграрні заклади освіти, з яких 17 – університети, що забезпечують якісними знаннями. Понад 86% від загальної чисельності студентів навчається за спеціальностями сільськогосподарського профілю, решта - за спеціальностями, необхідними для розвитку сільських територій та їх інфраструктури [8; 11]. Однак, отримана студентами теоретична база мало відповідає потребам реального аграрного бізнесу. Як вдало підкреслює Василенко О.І. [6], сучасна аграрна освіта в Україні знаходиться на стадії реформування. Спостерігається активне впровадження в освітній процес українських вишів елементів усіх типів освіти, не враховуючи особливостей країни, менталітету народу, історичних аспектів розвитку, можливості та прийнятності використання в конкретних умовах. Проте, цього недостатньо для сільськогосподарської країни, освіта та наукові дослідження повинні бути ефективнішими. Постає нагальна потреба залучати вітчизняних науковців-аграріїв до дослідницьких сфер, а також надати можливість ознайомлюватися з останніми тенденціями технологічного розвитку в країнах-лідерах [5]. Підтвердженням недостатньої якості освітніх

послуг, що надають вітчизняні виші, слугує рейтинг найкращих світових центрів аграрної освіти, складений американським виданням U.S. News Best Global Universities [2] на основі 13 показників, зокрема результативності наукових досліджень, глобальної, регіональної популярності університету. До Топ-10 найкращих університетів світу увійшли виші США, Китаю, Нідерландів (таблиця 1).

Таблиця 1

Рейтинг найкращих аграрних університетів світу

Місце	Університет	Країна	Бали
1	Вагенінгенський університет (Wageningen University and Research Center)	Нідерланди	100
2	Китайський сільськогосподарський університет (China Agricultural University)	Китай	90.1
3	Каліфорнійський університет у Девісі (University of California--Davis)	США	89.1
4	Массачусетський університет в Амгерсті (University of Massachusetts Amherst)	США	88.6
5	Університет Корнелла (Cornell University)	США	85.7
6	Південно-Китайський технологічний університет (South China University of Technology)	Китай	85.7
7	Університет, розташований у Вусі (Jiangnan University)	Китай	85.4
8	Університет Сан-Паулу (Universidade de São Paulo)	Бразилія	84
9	Аграрний університет міста Нанкін (Nanjing Agricultural University)	Китай	81.8
10	Гентський університет (Ghent University)	Бельгія	80.2

Президент асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», гендиректор аграрної компанії ІМК Алекс Ліссітса зазначає, що потрапляння до десятки найкращих аграрних університетів бразильського університету є «результатом послідовної роботи бразильського федерального уряду за останні 15 років, коли в аграрну науку і освіту інвестовано дуже багато» [1]. Експерт визнає, що Вагенінгенський університет є не лише європейським а й світовим бенчмаркігом для найкращих університетів аграрного спрямування, що підтверджує успіхи університету Wageningen як у площині науки, так і в площині освіти. Що стосується українських аграрних університетів, то жоден із них навіть не ввійшов до рейтингу, що є сигналом для України, яка позиціонує себе аграрною державою.

Брак кадрового забезпечення в агропромисловому виробництві є серйозною перешкодою його подальшого розвитку. Саме задля вирішення цієї проблеми аграріями самостійно було започатковано магістерську програму «Агрокебети» на базі факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України. Ідею створення проекту підтримали провідні аграрні компанії України: Corteva Agriscience, МХП, New Holland, IMMER Group, Agroprosperis, ІМК, Bayer, Cygnet, «Галс Агро», Kernel, LNZ Group, «Агрейн», «Лімагрейн Україна», HORSCH, AgroHub, SmartFarming, Arzinger та PricewaterhouseCoopers [9].

Важливим фактором формування кадрового потенціалу АПК є орієнтація молоді на навчання в освітніх закладах аграрного профілю. Щороку за аграрними спеціальностями у ВНЗ недобір студентів становить приблизно 30%, значно скорочується і кількість їхніх випускників. З огляду на це необхідно інформувати випускників, зокрема сільських шкіл,

про стан ринку праці, надавати допомогу в оцінюванні своїх можливостей при виборі професії [6].

Отже, для формування ефективної системи підготовки майбутніх аграріїв необхідно: орієнтуватися на задоволення реальних потреб агропромислового бізнесу; шукати альтернативні джерела фінансування аграрних закладів освіти; робити акцент на практичних навичках студента під час навчального процесу; сформувати систему мотивації для студента-аграрія; удосконалити чинне законодавство задля можливості створювати малі підприємства при університетах, більш ефективно використовувати землі, закріплені за навчальними закладами, організувати якісне практичне навчання та просувати наукові розробки у виробництво; налагодити міжнародне співробітництво; розробляти навчальні плани для аграрних спеціальностей із акцентуванням на поглиблене вивчення іноземних мов [4].

Список використаної літератури

1. Alex Lissitsa. *Facebook*. URL: https://www.facebook.com/Alissitsa/posts/2400609736933810?__tn__=-R (дата звернення: 01.02.2020).
2. Best Global Universities for Agricultural Sciences. URL: <https://www.usnews.com/education/best-global-universities/search?subject=agricultural-sciences&name=> (дата звернення: 16.02.2020).
3. Hotra V., Ihnatko M. Features of innovative development of Ukrainian agro-industrial production management. *Scientific development and achievements*. 2018. Vol.1. P.329-337.
4. Ihnatko M. Agrarian education as the driving force of innovative development of ukrainian agricultural production. *European journal of economics and management*. 2020. Vol. 6, 1. p. 71-76.
5. Бондарчук Ю., Чуйко Г., Чуйко Н. (2005). Удосконалення форм і методів навчання відповідно до вимог Болонського процесу. *Вища школа*. 2005(2). С. 35-41.
6. Василенко О. І. Сучасні проблеми функціонування вищих навчальних закладів аграрної освіти. *Агросвіт*. 2018(19). С. 44-49.
7. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. Суми: ВТД «Університетська книга». 2003. с.278.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 14.04.2020).
9. Очікування vs реальність: яка освіта насправді потрібна аграріям майбутнього. *Mind.ua*. URL: <https://mind.ua/publications/20203072-ochikuvannya-vs-realnist-yaka-osvita-naspravdi-potribna-agrariyam-majbutnogo> (дата звернення: 01.02.2020).
10. Павлова, Г. В., & Кухарук, А. Д. (2019). Особливості інноваційного розвитку агропромислового комплексу України. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29370/1/2019-13_1-07.pdf (дата звернення: 16.01.2020).
11. Трофімцева О. Аграрна освіта в Україні потребує реформування. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/news/agrarna-osvita-v-ukrayini-potrebuye-reformuvannya-olga-trofimceva> (дата звернення: 16.04.2020).
12. Шибанин В. С. Освіта та наука як рушійні фактори інноваційного розвитку аграрної сфери України. *Економіка АПК*. 2010 (3). С. 94-97.

ІНДЕКС ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА МЕТОДИКА ЙОГО РОЗРАХУНКУ

Сучасна постіндустріальна епоха розширює трактування ролі людини та її розвитку в забезпеченні економічного зростання та соціального розвитку. Людський розвиток – це безперервний процес розширення можливостей людей обирати шляхи і засоби підвищення якості (стандартів) власного життя з метою забезпечення максимальної самореалізації в усіх сферах життєдіяльності [2, 4, 7]. Інтегральним рейтинговим показником, що характеризує ступінь задоволення потреб людини та рівень забезпечення її прав [3] є індекс людського розвитку (Human Development Index, HDI), який, окрім зазначеного, виступає і основною характеристикою людського потенціалу та стандартним інструментом при загальному порівнянні рівня життя різних країн і регіонів [8].

Отже, даний індекс використовується для підсумкового комплексного порівняння та оцінювання довгострокового прогресу людського розвитку у трьох основних площинах:

- 1) довготривале та здорове життя (вимір – довголіття);
- 2) доступ до знань, оцінений через показники рівня грамотності населення країни та очікувану тривалість навчання (вимір – освіченості);
- 3) гідний рівень життя, оцінений через ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності (вимір – матеріального рівня життя) [8].

Методично індекс людського розвитку розраховується за формулою простої середньої арифметичної [1] або середньої геометричної [3] з індексів попередньо зазначених показників. Дану методику періодично переглядають, що пов'язане із змінами рівнів абсолютних величин та коефіцієнтів у розрахункових формулах вхідних індексів тривалості життя, рівня освіти та доходів населення, але основні складові залишаються незмінними.

Водночас, методика розрахунку індексу людського розвитку, запропонована фахівцями Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) не враховує багато параметрів, що забезпечують можливості вибору, і є цінними для людей. У зв'язку з цим триває постійна робота з удосконалення методики його розрахунку та доповнення його іншими синтетичними показниками [1, 3]. У 2010р. система індикаторів була розширена, на додаток до використовуваного ІЛР були введені три нові індикатора: Індекс людського розвитку, скоригований з врахуванням соціально-економічної нерівності; Індекс гендерної нерівності; Індекс багатовимірної бідності [8].

Окрім ранжування країн на країни з дуже високим, високим, середнім та низьким рівнем людського розвитку, даний показник дозволяє оцінити і поточну ситуацію та її відповідність орієнтирам й пріоритетним напрямам. Якщо певна країна має високий рівень людського розвитку, то це означає, що її населення здорове, добре освічене та матеріально забезпечене.

В Україні основу сталого розвитку також вбачають в забезпеченні права людини на життя та повноцінний розвиток, що відображено в Національній доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна», яка забезпечує інтеграцію зусиль щодо економічного зростання, прагнення до соціальної справедливості і раціонального природокористування, але потребує глибоких соціально-економічних перетворень та нових підходів до можливостей глобального партнерства [9].

Протягом 2017р. та 2018р. в списку країн за індексом людського розвитку Україна займала 88 місце серед 189 країн (187 країн – членів ООН та Гонконг, Палестина). Значення самого показника за 2018р. становив 0,75, що на 0,001 пункти менше попереднього року. Такий рівень показника дозволив Україні бути включеною до групи країн з високим рівнем людського розвитку [8].

З метою адаптації глобальних ідей вимірювання людського розвитку до конкретних умов України, авторським колективом під керівництвом д. е. н., проф. Е.М. Лібанової розроблено методику побудови регіональних індексів людського розвитку, що дозволяє уникнути окремих недоліків і визначити рейтинг кожної області як за загальним рівнем людського розвитку, так і за окремими його складовими.

Відповідно до даної методики було виокремлено дев'ять основних аспектів людського розвитку: демографічного розвитку; розвитку ринку праці; матеріального добробуту населення; умов проживання населення; рівня освіти населення; стану та охорони здоров'я; соціального середовища; екологічної ситуації; фінансування людського розвитку [6].

Відповідно до даних Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України у 2017р. лідерами за індексом регіонального людського розвитку були Чернівецька, Івано-Франківська та Львівська області. Найгірші показники були відмічені в Житомирській, Херсонській та Кіровоградській областях, які відповідно отримують 20, 21 та 22 ранг (при розрахунку індексу не були враховані АР Крим, Донецька та Луганська області).

Проте жодні зміни у методиці розрахунку індексу людського розвитку не можуть зменшити його значення як принципово нового інструмента вивчення суспільного прогресу та соціального розвитку. Разом з тим, методика розрахунку показника має бути розширена та вдосконалена для використання всередині будь-якої країни [1].

Для покращення свої позицій в загальному рейтингу країн за індексом людського розвитку Україна потребує активних дій стосовно економічного розвитку, справедливого розподілу ресурсів між різними галузями національної економіки, сприятливого інвестиційного клімату тощо.

Список використаних джерел

1. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом – Навч. посіб. // В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://buklib.net/books/21930/>
2. Власюк О. С. Людський розвиток в Україні: чинники та проблеми / О.С. Власюк, Л. Д. Яценко // Стратегічні пріоритети. Серія: Політика. – 2016. – № 1. – С. 43-54. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sppol_2016_1_7.
3. Енциклопедія сучасної України – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://esu.com.ua/>.
4. Іляш, О. І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб. / О.І. Іляш, С.С. Гринкевич. – К.: Знання, 2010. – 476 с. – Електронний ресурс. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1584072020173/ekonomika/ekonomika_pratsi_ta_sotsialno-trudovi._vidnosini.
5. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с. – Електронний ресурс. – Режим доступу: https://www.idss.org.ua/monografii/Lud_rozvitok_2010.pdf.

6. Постанова Про методологічні засади вимірювання людського розвитку для регіонів України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/view/FIN44978>.

7. Радченко Л.П. Людський розвиток: еволюція концепцій та пріоритетні напрямки реалізації в національній економіці України // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – №5. – 2011. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/02/2-67-76.pdf>.

8. Списки стран по индексу человеческого развития. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki /%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD_%D0%B7%D0%B0_%D0%86%D0%9B%D0%A0](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD_%D0%B7%D0%B0_%D0%86%D0%9B%D0%A0).

9. Цілі сталого розвитку 2016-2030. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.

Кампо Г.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ З УКРАЇНИ

Українська економіка глибоко інтегрована до глобальної системи міжнародного поділу праці і як продавець, і як покупець товарів і послуг. За таких обставин стан зовнішньої торгівлі має надзвичайно важливе значення для економічного розвитку нашої держави. Зміни у показниках зовнішньої торгівлі суттєво впливають на обсяг ВВП та доходи бюджету, а також на стабільність національної валюти. Наразі науковцям складно спрогнозувати наслідки світової економічної кризи викликані пандемією, зниженням попиту на світових ринках та тривалою зупинкою економічної діяльності.

Експорт товарів і послуг за підсумками 2019 року збільшився на 11,2% (+6,392 млрд дол.) у порівнянні з 2018 роком та склав 63,7 млрд дол. [1]. Експорт товарів у 2019 році становив 46,113 млрд дол. Проте, протягом 2014-2019 рр. відбулось зменшення експорту товарів на 4,439 млрд.дол. або на 7,51%. Поки що Україні не вдається досягнути рівня 2012 року, коли обсяг експорту товарів становив 64,427 млрд.дол., але варто враховувати, що з 2014 року у звітності не представлена інформація з тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, Севастополя та окупованих територій Донецької і Луганської областей. Динаміка експорту товарів за товарними групами представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка експорту України за товарними групами у 2014-2019 рр., млн.дол.

Найменування груп товарів	Роки						Відхилення	
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	абс.	відп., %
Експорт товарів, усього	50 552	35 420	33 560	39 701	43 341	46113	-4439	-7,51
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	16 670	14 478	15 250	17 739	18 594	22125	5455	32,01
Мінеральні продукти	5 291	2 672	2 391	3 517	3 883	4 405	-886	-14,05
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	3 730	2 436	1 832	2 052	2 381	2 171	-1559	-30,75
Деревина та вироби з неї	1 954	1 540	1 510	1 647	1 965	1 781	-173	-8,63
Промислові вироби	704	503	463	575	649	697	-7	-0,83
Чорні й кольорові метали та вироби з них	14 953	9 164	8 099	9 890	11 402	9997	-4956	-29,51
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	5 432	3 339	2 748	2 862	3 002	3426	-2006	-23,50
Різне	1 818	1 288	1 267	1 419	1 465	1 511	-307	-12,23

Сформовано автором на основі [3]

Зменшення обсягів експорту товарів протягом 2014-2019 рр. відбулось майже за всіма товарними групами, крім продовольчих товарів та сировини для їх виробництва (+32,01%). Значне зниження експортного постачання відбулось за такими групами товарів: продукції хімічної та пов'язаної з нею галузеві промисловості – на 1,559 млрд. дол. (-30,75%); продукції металургійного комплексу – на 4,956 млрд дол. (-29,51%); продукції машинобудування – на 2,006 млрд. дол. (-23,5%); мінеральних продуктів – на 0,886 млрд. дол. (-14,05%). З огляду на зниження попиту на світових ринках на промислові товари внаслідок пандемії, перспективи утримати позиції є лише у агропромислового сектору України.

Щодо структури товарної структури експорту, то для аналізу її динаміки використаємо дані таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка товарної структури експорту України у 2014-2019 рр., %

Найменування груп товарів	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення
Експорт товарів, усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	33,0	40,9	45,4	44,7	42,9	48,0	15,0
Мінеральні продукти	10,5	7,5	7,1	8,9	9,0	9,6	-0,9
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузеві промисловості	7,4	6,9	5,5	5,2	5,5	4,7	-2,7
Деревина та вироби з неї	3,9	4,3	4,5	4,1	4,5	3,9	0,0
Промислові вироби	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,5	0,1
Чорні й кольорові метали та вироби з них	29,6	25,9	24,1	24,9	26,3	21,7	-7,9
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	10,7	9,4	8,2	7,2	6,9	7,4	-3,3
Різне	3,6	3,6	3,8	3,6	3,4	3,3	-0,3

Сформовано автором на основі [3]

Згідно даних таблиці 2, найбільша питома вага в українському експорті в 2019 належить: продукції АПК та харчової промисловості (48,0%), продукції металургійного комплексу (21,7%), мінеральним продуктам (9,6%) та продукції машинобудування (7,4%). Тобто, що у структурі експорту переважають товари з низькою доданою вартістю.

Якщо зазначене абсолютне і відносне скорочення експорту продукції української металургії було пов'язано в основному зі змінами глобальних трендів світової економіки, то абсолютне та відносне скорочення експорту продукції українського машинобудування було обумовлено впливом потужного макрорегіонального чинника – гібридної війни Росії проти України (захоплення чи знищення значної кількості українських машинобудівних підприємств, необхідність переорієнтації ділових зв'язків багатьох підконтрольних Україні машинобудівних підприємств на інших партнерів тощо). Що ж стосується абсолютного і відносного зростання експорту українських продовольчих товарів та сировини для їх виробництва, то в цьому випадку дія сприятливих для вітчизняного бізнесу умов попиту на міжнародних ринках виявилася потужнішою за негативний вплив російської гібридної війни [2].

Основними проблемами, які обмежують зростання експорту товарів з України є:

1. Значна сировинна спрямованість українського експорту та суттєва залежність вітчизняних підприємств від зовнішнього ринку збуту, враховуючи існуючу суттєву

волатильність кон'юнктури світових ринків, робить обсяг надходження валютних ресурсів від здійснення експорту дуже вразливим від зовнішніх цінових коливань.

2. Продовження торговельної агресії Росії (дія ембарго та інших обмежень щодо поставок на російський ринок українських товарів, заборона з боку Росії транзиту її територією товарів українського походження до третіх країн).

3. Продовження військової агресії Росії проти України.

4. Системні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності (відшкодування ПДВ, митне та податкове регулювання)[1].

Отже, протягом 2014-2019 рр. відбулось зменшення експорту товарів на 4,439 млрд.дол. або на 7,51% майже за всіма товарними групами, крім продовольчих товарів та сировини для їх виробництва. У структурі експорту переважають товари з низькою доданою вартістю. Важливими напрямками зростання експорту є розвиток промисловості, впровадження інновацій і зростання конкурентоспроможності українських товарів, підвищення рівня ефективності та прозорості адміністрування експортно-імпортних операцій, підтримка українських підприємств в процесі їх виходу на міжнародні ринки, застосування коопераційних форм організації допомоги потенційним експортерам (торгові доми, консорціуми), посилення співпраці з основним торговим партнером України – Європейським Союзом щодо збільшення обсягу квот та подолання нетарифних обмежень.

Список використаних джерел

1. Інфографіка щодо загальних підсумків експорту товарів і послуг України у 2019 році. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport->

2. Кулицький С., Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи. Центр досліджень і соціальних комунікацій НБУВ. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3581:suchasnij-stand-ukrajinskoji-zovnishnoji-torgivli&catid=64&Itemid=376

3. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання "Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції" (МВФ, 2009). Зовнішня торгівля. Статистика зовнішнього сектору. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1>

Огородник В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Котик А.,
аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Огородник В.О., к.е.н., доцент

ВЗАЄМОДІЯ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ГРОМАДСЬКИХ ІНІЦІАТИВ

В умовах сучасної дійсності наявний підхід до досягнення збалансованого економічного та соціального розвитку територій країни істотно втрачає свої практичні можливості.

Підвищення соціальної мобільності призводить до залучення індивіда в різноманітні спільноти і можливості «приміряти на себе» різні соціокультурні ідентифікації. Паралельно з цим процесом актуалізуються неформальні, ініційовані «знизу» починання до економічних та соціальних змін конкретних територій, що більшою мірою відповідають особливостям сучасного стану суспільства. Оскільки зазначені починання є не поодинокими вони формуються у громадські ініціативи.

Ініціатива – перший крок у якій-небудь справі (почин); керівна роль у яких-небудь діях, справах; здатність висувати нові ідеї, пропозиції; уміння самостійно розпочинати яку-небудь справу; заповзятливість [2].

Виділяють два напрями у трактуванні терміна «громадська ініціатива». Перший практично ототожнює громадську ініціативу з неформальними об'єднаннями, які створюються людьми для розв'язання важливих проблем. Другий підхід акцентує увагу на колективному характері та здатності громадян/громади до самоорганізації.

Отже, у широкому сенсі під громадськими ініціативами слід розуміти локальні цілеспрямовані форми діяльності представників громадськості в соціально важливих сферах. Проте, слід зауважити, що вони можуть бути як формалізованими (громадські некомерційні неурядові організації), так і неформалізованими. При цьому свідомо до них не включаємо благодійні ініціативи, пов'язані з релігією, а також правозахисні ініціативи, які є по суті суспільним наглядом. Безсумнівно, вони грають важливу роль у формуванні сучасного суспільства, однак, будучи високоспецифічними, вони вимагають особливого дослідницького підходу.

Виділяють різні форми громадських ініціатив. Перш за все, це законотворча ініціатива, петиції, звернення громадян, участь населення в мітингах, офіційних обговореннях проєктів соціально значущих законів в ЗМІ, Інтернеті, на зборах і конференціях громадян.

В сучасних умовах органи державної влади та місцевого самоврядування і громадянське суспільство все більше усвідомлюють, що ефективність їх діяльності безпосередньо залежить від інструментів практичної взаємодії між ними.

Не так давно, у міжнародній практиці з'явився ще один інструмент участі громадян у суспільному житті – «партисипативний бюджет», або «бюджет участі». І хоча методика запровадження та принципи роботи однакові в усіх містах, але в кожному місті бюджет реалізується по-різному та різними інструментами. Як правило, ці ініціативи пов'язані, перш за все, з благоустроєм, екологією, ремонтом об'єктів водопостачання, доріг і т.д.

Дослідження, а також практика міст, які використовують таку форму взаємодії, вказують, що вона своїм наслідком має рівніший поділ публічних ресурсів, вищу якість життя, більше задоволення з публічних послуг, більшу прозорість органів державної влади, активнішу участь громадян у громадському житті.

Звісно, як і будь-який процес, пов'язаний з людьми, бюджет участі не є ідеальним механізмом.

Підсумовуючи слід зауважити, що пошук можливостей та інструментів взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування і громадянського суспільства задля реалізації громадських ініціатив це перманентний процес.

Список використаних джерел

1. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку електронної демократії в Україні та плану заходів щодо її реалізації» від 8.11.2017 № 797-р (з подальшими змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний портал Верховної Ради України – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/797-2017-%D1%80/ed20171108#n32>

2. Словник української мови: у 11 т. – Т. 4 . (І-М). – К. : Наук. думка, 1973. – С. 1-840. – Том 4, 1973. – Стор. 29.

Огородник В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Маркович Ю.,
аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Огородник В.О., к.е.н., доцент

НЕОБХІДНІСТЬ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗАСТАРІЛОГО ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

Проблема забезпечення житлом населення та поліпшення якості житлових умов відповідає запитам сучасної людини й суспільства та завжди залишалися актуальною і значущою. Для розв'язання житлового питання, необхідно не тільки багато, швидко та якісно будувати, але і правильно експлуатувати житлові будинки, своєчасно проводити ремонт і реконструкцію житлового фонду та підвищувати рівень благоустрою. Навіть на тих територіях, де земельні ресурси дозволяють побудувати нові будівлі та споруди, хотілося б звернути увагу саме на модернізацію застарілого житлового фонду, через те, що цей механізм з економічної та екологічної точок зору найоптимальніший.

Модернізація наявного житлового фонду являє собою комплекс будівельних заходів і організаційно-технологічних заходів, спрямованих на реновацію житлових будинків та інженерної інфраструктури з метою збереження і збільшення житлового фонду і поліпшення умов проживання у відповідність до сучасних вимог.

Модернізація наявного житлового фонду забезпечить: розв'язання житлової проблеми, зменшення втрат енергоресурсів, підвищення безпеки проживання, архітектурну якість забудови.

Закордонний досвід модернізації малоповерхових житлових будинків, виконаних зі збірних конструкцій, використовує різноманітні технічні рішення, що сприяють доведенню житлового фонду до необхідного рівня комфортності і безпеки проживання, підвищення експлуатаційної надійності як будівельних, так і інженерних систем, управління мікрокліматом приміщень в різні сезони року.

Найбільш яскравий приклад з характерними підходами й технологіями з реконструкції та модернізації житлових будинків показують скандинавські країни (Фінляндія, Швеція, Данія) та країни центральної Європи (Німеччина, Франція). Масово, в названих зарубіжних країнах, модернізації житлових будинків здійснюється без відселення мешканців.

Основною проблемою житлових будинків з великим строком експлуатації є їх низька енергоефективність і екологічність, що обумовлено зносом елементів конструкції будівель за час експлуатації.

При реконструкції поліпшуються експлуатаційні характеристики житлових будинків і споруд. Основною з таких характеристик є енергетична ефективність будівлі — властивість будівлі, що характеризується кількістю енергії, необхідної для створення належних умов проживання та/або життєдіяльності людей у такій будівлі [1].

Показниками енергетичної ефективності для будівель є енергопотребити для опалення, охолодження, постачання гарячої води, вентиляцію та освітлення, що визначається середньорічними витратами палива для одного квадратного метра загальної площі [2].

Аналіз успішного закордонного досвіду показує, що з модернізацією відбувається не лише відновлення будівлі, підвищення її якісних характеристик, а й збільшується площа житла внаслідок надбудови і прибудови.

Таким чином, модернізації житлових будинків є необхідною оскільки:

- в Україні досить поширеними є житлові будинки перших масових серій;
- прострочені нормативні терміни проведення капітального ремонту цих будинків, які за роки експлуатації зазнали фізичний знос за експертними оцінками на 15-20%, а також істотний моральний знос;
- підтверджена економічна доцільність збереження й нарощування обсягів житлового фонду шляхом надбудови і прибудови обсягів при модернізації.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про енергетичну ефективність будівель» від 22.06.2017 № 2118 – VIII (з подальшими змінами і доповненнями) [Елеутронний ресурс] // Офіційний портал Верховної Ради України — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-19>
2. Наказ Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 11.07.2018 № 169 (з подальшими змінами і доповненнями) [Елеутронний ресурс] // Офіційний портал Верховної Ради України — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0822-18#n14>

Пирог О.,
д.е.н., професор
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна

ТРАЄКТОРІЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ СЕКТОРНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У період дослідження 2001-2018 рр. в Україні відбувалась структурна трансформація секторної моделі розвитку національного господарства. Загальними тенденціями цих трансформацій у секторній моделі розвитку національного господарства України були наступні:

- протягом періоду дослідження функціонували всі п'ять секторів у національному господарстві України з домінування вторинного (до 2009 р.) та третинного (з 2009 р.) секторів;

- тенденції розвитку п'ятох секторів протягом періоду дослідження були різноспрямованими;

- розвиток первинного сектору характеризується тенденцією зниження питомої ваги у секторній моделі розвитку з 2001 р. до 2007 р. (на 8,7 в.п.) та тенденцією нарощення питомої ваги з 2008 р. до 2018 р. (на 7,0 в.п.). Якщо аналізувати вцілому період дослідження, то первинний сектор моделі розвитку залишився на однаковому рівні (знизив питому вагу лише на 1,7 в.п.). Базовим видом економічної діяльності цього сектору є сільське господарство, лісове та рибне господарство, питома вага якого в національному господарстві України змінювалась відповідно до тенденцій змін первинного сектору: 2001 – 2007 рр. – зниження на 8,83 в.п., 2008 – 2018 рр. – нарощення на 4,75 в.п. Іншим видом економічної діяльності первинного сектору моделі розвитку національного господарства України є добувна промисловість, яка стабільно протягом періоду дослідження нарощувала питому вагу та зросла у 1,5 рази (з 4,64% у 2001 р. до 7,1% у 2018 р.);

- розвиток вторинного сектору характеризується найбільшим зниженням питомої ваги (у 1,8 рази (на 13,2 в.п.) – з 29,52% у 2001 р. до 16,33% у 2018 р.) серед секторів моделі розвитку національного господарства України. Однак, слід зазначити, що протягом 2001-2007 рр. відбувалось поступове нарощення питомої ваги вторинного сектору в національному господарстві України, й з 2008 р. відбувається його суттєве скорочення. Базовим видом економічної діяльності цього сектору є переробна промисловість, питома вага якої зростала у 2001-2006 рр. (на 3,04%) й з 2007 р. поступово знижується (на 8,83%) у національному господарстві України;

- третинний сектор є єдиним сектором у моделі розвитку національного господарства України, питома вага якого залишалась однаковою протягом періоду дослідження (27%). Базовим видом економічної діяльності цього сектору є оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, зміну питомої ваги якого характеризується двома тенденціями: 2001-2011 рр. – нарощення на 4,99% та 2012-2018 рр. – незначне зниження на 1,59%;

- тенденція четвертинного сектору характеризується зростанням питомої ваги у 2 рази за період дослідження (з 10,43% у 2001 р. до 20,52% у 2018 р.). Базовим видом економічної діяльності цього сектору є операції з нерухомим майном, питома вага якого становила 7% вцілому. Однак, якщо досліджувати динаміку розвитку за роками, можна виділити дві

тенденції: 2001-2009 рр. – нарощення на 4,36% та 2012-2018 рр. – зниження на 4,45%. Іншим видом економічної діяльності цього сектору, за яким простежується динамічний розвиток за період дослідження, є фінансова та страхова діяльність: 2001-2008 рр. – стрімке нарощення питомої ваги у 2,7 рази та 2008-2018 рр. – також стрімке скорочення питомої ваги у 2,4 рази;

- розвиток п'ятирикового сектору характеризується нарощенням питомої ваги на 4,65 в.п. у моделі розвитку національного господарства України. Базовими видами економічної діяльності цього сектору є освіта і охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, питома вага яких поступово зростає протягом періоду дослідження.

Тенденції зміни структури секторної моделі розвитку національного господарства відстежується у графічному вигляді цієї моделі (рис. 1).

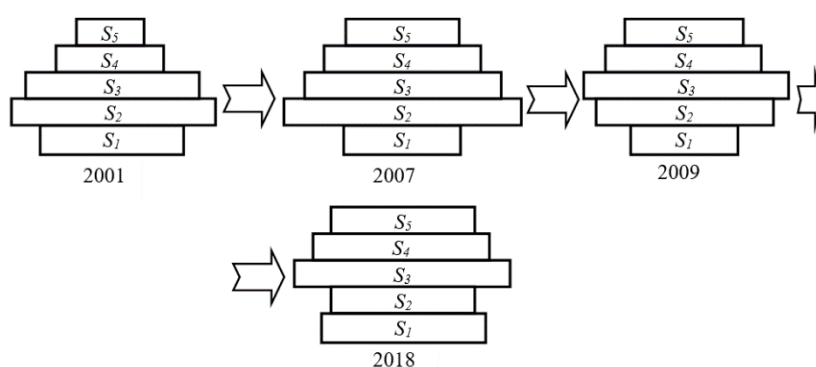


Рис. 1. Графічний вигляд секторної моделі розвитку національного господарства України за 2001 -2018 рр.

Позначення: S₁ - первинний сектор; S₂ - вторинний сектор; S₃ - третинний сектор; S₄ - четвертинний сектор; S₅ - п'ятириковий сектор

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

Здійснивши аналізування структури секторної моделі розвитку національного господарства України за 2001-2018 рр., можемо оцінити структурні зміни, які відбулись за рахунок впливу зовнішніх чинників – світової фінансово-економічної кризи (2008-2009 рр.) та політичної нестабільності в Україні (з кінця 2013 р.):

- секторна модель України у період 2001-2007 рр. найбільше відповідає індустріальній стадії за співвідношенням секторів, особливо секторна модель у 2007 р. (див. рис. 1), тоді як у період 2008-2018 рр. ті структурні зміни, що відбувались у секторній моделі, не відповідають ані індустріальній, ні постіндустріальній стадії;

- негативними структурними змінами у секторній моделі відповідно до вимог постіндустріального суспільства є скорочення майже у 2 рази вторинного сектору, базовим видом економічної діяльності якого є переробна промисловість, й домінування третинного сектору, базовим видом економічної діяльності якого є оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів;

- позитивними структурними змінами у секторній моделі розвитку відповідно до вимог постіндустріального суспільства є нарощення питомої ваги у 2 рази четвертинного сектору та поступове зростання п'ятирикового сектору, що відповідає тенденціям становлення постіндустріального суспільства;

- тенденції розвитку первинного сектору не можна оцінити однозначно: 2001-2007 рр. – скорочення питомої ваги можемо оцінювати позитивно, що відповідає вимогам постіндустріального суспільства; тоді як нарощення питомої ваги протягом 2008-2018 рр.

можна оцінити як негативно, оскільки не відповідає вимогам постіндустріального суспільства, але якщо врахувати негативний вплив зовнішніх чинників – світової фінансово-економічної кризи (2008-2009 рр.) та політичної нестабільності в Україні (з кінця 2013 р.), то нарощення питомої ваги первинного сектору можна оцінити як позитивну тенденцію, який забезпечує продовольчу безпеку Україні в умовах нестабільності.

Отже, для досягнення рівня економічного розвитку країн на індустріальній та постіндустріальній стадіях Україні потрібно трансформувати секторну модель шляхом нарощення питомої ваги вторинного (високо- та середньотехнологічні виробництва), четвертинного та п'ятирикового секторів при суттєвому скороченні третинного сектору. Шлях до нового постіндустріального суспільства передбачає скорочення частки первинного сектора у секторній моделі розвитку національного господарства України. Але особливості сучасного розвитку національного господарства України змушують переглянути співвідношення секторів у секторній моделі розвитку національного господарства.

Пирог О.,
д.е.н., професор
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна
Поріцька А.,
аспірантка I курсу
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна
Науковий керівник: Пирог О.В., д.е.н., професор

ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЦИФРОВОГО БІЗНЕСУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Цифровий бізнес в наш час дозволяє здійснювати підприємницьку діяльність більш ефективно та результативно, оскільки інформаційно-комунікаційні технології дозволяють охопити більшу кількість споживачів та популяризувати пропонований продукт чи послугу.

Європейський Союз демонструє щорічне зростання обсягу цифрового бізнесу та займає лідерські позиції за обсягом електронної комерції. Серед країн Європейського Союзу лідирують за онлайн-продажами Німеччина, Франція та Іспанія. Німеччина закриває п'ятірку світових лідерів за обсягом цифрового бізнесу [1]. Проте щорічний темп зростання обсягу електронної комерції сповільнюється. Для з'ясування причин цього явища насамперед необхідно встановити що впливає на даний показник.

Під час опрацювання гіпотези щодо набору чинників, які впливають на цифровий бізнес Європейського Союзу, нами була проаналізована і узагальнена спеціальна економічна література. За результатами дослідження публікацій та власного чинникового моніторингу цифрового бізнесу було виділено 24 показники, які впливають на цифровий бізнес: (1) рівень інтернет-доступності домогосподарств, (2) частка осіб, які використовують мобільні пристрої для доступу до Інтернету в дорозі, (3) використання Інтернету фізичними особами, (4) частка осіб, які використовують Інтернет для продажу товарів чи послуг, (5) частка осіб, які використовують Інтернет для Інтернет-банкінгу, (6) частка осіб, які використовують Інтернет для замовлення товарів чи послуг, (7) частка осіб, які використовують Інтернет для замовлення товарів або послуг з інших країн ЄС, (8) частка осіб, які використовують Інтернет для проходження онлайн-курсу, (9) підприємства, які отримували замовлення через Інтернет (не менше 1%), (10) частка обороту підприємств у сфері електронної комерції, (11) підприємства з широкосмуговим доступом, (12) підприємства, бізнес-процеси яких автоматично пов'язані з процесами їх постачальників та/або замовників, (13) підприємства, що використовують програмні рішення, як CRM, аналізуючи інформацію про клієнтів для маркетингових цілей, (14) використання соціальних медіа за видами реклами, а саме Інтернет-реклами підприємств, (15) ВВП Європи, (16) питома вага експорту товарів та послуг, (17) питома вага імпорту товарів та послуг, (18) рівень зайнятості населення, (19) валові внутрішні витрати на НДДКР, (20) основні агрегати ВВП на душу населення, (21) продуктивність ресурсів, (22) реальний ВВП на душу населення, (23) паритети купівельної спроможності (ПКС), (24) показники конвергенції.

Показники 1-14 здійснюють безпосередній вплив на цифровий бізнес Європейського Союзу (показники 1-8 чинники впливу з-боку фізичних осіб, а показники 9-14 – з-боку підприємств, показники 15-24 – це макроекономічні показники ЄС, що чинять опосередкований вплив на цифрову діяльність).

Використовуючи факторний аналіз, були визначені чинники, які впливають на різні сфери цифрового бізнесу: з 24 показників, відібраних для дослідження, за результатами аналізування були відібрані 8 показників, які найбільше впливають на ринок цифрового бізнесу Європейського Союзу.

Проаналізувавши наукову літературу щодо секторів цифрового бізнесу в Європейському Союзі, були виокремлені такі 3:

- S_1 - електронні фінансові послуги;
- S_2 - електронна торгівля;
- S_3 - електронна освіта та навчання.

Слід зазначити, що до 2014 року існувала 4-х секторна модель цифрового бізнесу ЄС, а з 2014 і до сьогодні існує три сектори, оскільки сектор електронної торгівлі повністю поглинув інші електронні операції.

Розподіл чинників за секторами цифрового бізнесу, наведено на рис. 1.

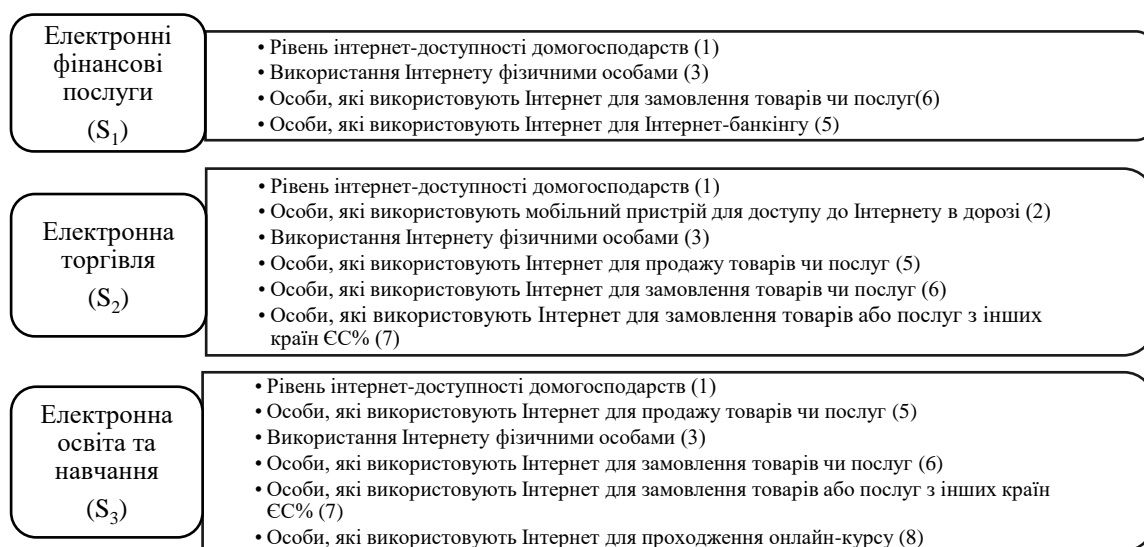


Рис. 1. Чинники впливу на цифровий бізнес за секторами

Примітка: складено авторами за даними [2]

В ході дослідження встановлено, що чинники є мультиколінеарними між собою, тому для розрахунків використовувались лише чинники використання Інтернету фізичними особами та частка осіб, які використовують Інтернет для замовлення товарів чи послуг. У результаті виявлена залежність між обсягом цифрового бізнесу ЄС та обраними чинниками: при збільшенні темпу зростання використання Інтернету фізичними особами на 1%, темп зростання цифрового бізнесу збільшується на 5,11% (при незмінному приросту частки осіб, які використовують Інтернет для замовлення товарів чи послуг), а при збільшенні темпу зростання частки осіб, які використовують Інтернет для замовлення товарів чи послуг на 1%, темп зростання цифрового бізнесу збільшується на 3,84% (при незмінних значеннях використання Інтернету фізичними особами).

Список використаних джерел

1. О. Pyroh. A. Horyachka. Global trends of e-commerce development. Електронний ресурс. International Electronic Scientific Journal “Science Online” Issue 2/2019. Режим доступу: <http://nauka-online.com/>
2. Євростат. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

*Сержанов В.,
д.е.н., професор
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

*Костьов'ят Г.,
к.е.н.
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

СВІТОВІ ЗАХОДИ ДЛЯ ПОДОЛАННЯ РЕЦЕСІЇ

Аналізуючи світову пандемію під назвою COVID-19, яка охопила континент – паралізувала передові країни разом зі слабкими країнами. Порівнюючи збитки з світовою фінансовою кризою 2008 - 2009 років з терактами – пандемія коронавірусу перевищила.

COVID-19 охопив три макроекономічних імпульси: глобальний удар по попиту, удар по пропозиції і нафтова війна [1]. Разом з тим слід очікувати різке зростання безробіття, мародерство, масштабне знецінення капіталу, зростання боргового навантаження, ціновий шок для експортерів товарів, зменшення обороту власних резервів та внутрішніх ресурсів. Неможливо спрогнозувати, яким буде остаточне падіння на світових ринках.

Економічні результати залежать від траєкторії захворювання, яка перебуває поза компетенцією економістів [1]. Можемо точно констатувати, що радикальні карантини по всіх континентах COVID-19 призведе до глобальних і довгостроковими збитками як матеріально так і скорочення населення.

За прогнозами аналітиків Bank of America, вже двічі погіршили прогноз щодо динаміки світового ВВП у 2020 році, наразі очікують падіння на 2,7%. За попередніми даними - зростання світової економіки на 0,3%. Адже зниження світового ВВП на 3% — це значно гірше, ніж рецесія 2008-2009 років.

Згідно із рекомендаціями Міжнародного валютного фонду запропоновано ряд заходів для подолання світової рецесії [2]:

- ✓ заповнити прогалину у пільговому фінансуванні;
- ✓ переглянути інструменти кредитування;
- ✓ розробити політику певного полегшення боргової політики для найбідніших держав;
- ✓ забезпечити позикову здатність Фонду через NABs (нові домовленості про позики) та двосторонні умови запозичення.

В цілому заходи є відповідними, але слід зазначити вони розраховані на короткий термін. Не розглянуто на довгострокову перспективу виходу із рецесії, адже чим довше країна знаходиться в карантині економіка усугубляється в глибоку депресію і тягне за собою ряд негативних ознак. А з другої сторони, постає питання – якщо вийти з карантину при першому варіанті (короткий термін карантину – 2 міс.) дозволити молодим виходити на роботу, які мають кращий імунітет а старшого покоління – пізніше, виходить дискримінація щодо нерівності.

Отже, виходячи із останніх подій урядам необхідно першочергово вжити заходи як обмеження стресу на фінансових ринках та підтримувати споживчий попит.

Список використаних джерел

1. Наскільки сильно впаде економіка і коли це все закінчиться: прогноз світових економістів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/04/8/659123/>

2. Світова економіка увійшла в нову рецесію – голова МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/03/27/658632/>

*Терлецька В.,
к.е.н., асистент
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна*

ПРОБЛЕМИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сьогодні одним з важливих питань держави є забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, що в умовах сьогодення неможливе без розвитку інноваційного підприємництва та активізації інноваційної діяльності в усіх сферах діяльності.

У розвинених країнах світу одним з інвестиційних ресурсів для фінансування інноваційної діяльності є венчурний капітал. Світова практика підтвердила, що поява венчурного капіталу призвела до значної активізації інноваційних процесів, а венчурний капітал став рушійним фактором прискорення розвитку НТП.

З розвитком ринкових відносин склалися сприятливі умови для створення фондів венчурного капіталу в Україні як найбільш адекватних специфіці інноваційного підприємництва на національному рівні. Ключову роль відіграють венчурні фонди, які утворились при значній державній (регіональній) підтримці. Проте питання венчурного фінансування в Україні сьогодні (2015 р.) не вирішене на законодавчому рівні. Передбачена лише процедура фінансової підтримки Державною інноваційною фінансово-кредитною установою інноваційних проектів шляхом надання кредитів чи передавання майна у лізинг, що здійснюється за умови наявності гарантій повернення коштів у вигляді застави майна, договору страхування, банківської гарантії, договору поруки тощо [1].

За даними [2], в Україні дієво не функціонує жоден із способів державної підтримки та стимулювання інноваційної діяльності та відповідно венчурного фінансування, які мають місце в практиці розвинутих країн. Основною причиною існуючої ситуації є дефіцит державного бюджету, який унеможливує надання коштів з метою створення державного венчурного фонду, фондів спільного інвестування, надання грантів та субсидій. З іншого боку, брак бюджетних коштів перешкоджає реалізації державних програм зі структурної перебудови економіки. Конструктивна взаємодія і співпраця держави та венчурних інститутів спільного інвестування (СІ) у перелічених сферах можлива на засадах державно-приватного партнерства. В якості форми здійснення державно-приватного партнерства пропонується використовувати концесію у відповідності до статті 5 ЗУ «Про державно-приватне партнерство». Автори вважають, що дана форма партнерства є найбільш ефективною та вигідною як для державного сектору, так і для приватних інвесторів в особі венчурних СІ згідно з проведеним SWOT-аналізом. Відповідно до проведеного дослідження доведено, що концесія на відміну від інших моделей державно-приватного партнерства (наприклад, фінансового лізингу) дозволяє передавати цілісний майновий комплекс в управління та експлуатацію приватному партнеру, в даному випадку – венчурним СІ для яких це, в першу чергу, можливість отримання доходу та диверсифікації портфелю активів.

Необхідно зазначити, що на шляху розвитку ринку венчурного капіталу в сфері інноваційного бізнесу в Україні стоять такі проблеми: високі ризики, загальна економічна і політична нестабільність, нестача капіталу, низький рівень навичок для підготовки проектів тощо.

Отже, підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом розвитку венчурного підприємництва забезпечить позитивні структурні зміни в економіці, усуне її

технологічне відставання від провідних країн світу та надасть поштовх до стабільного економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Пилипенко Б. Г. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційних процесів: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 — гроші, фінанси і кредит. Київ, 2015. 273 с.
2. Замлинський В. А. Розвиток ринку венчурного інвестування переробних підприємств України: дис. ... докт. екон. наук: 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Чернігів, 2016. 525 с.

Чубарь О.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м.
Ужгород, Україна

Лавкай В.,
аспірант 3 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м.
Ужгород, Україна
Науковий керівник: Чубарь О.Г., к.е.н., доцент

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Протягом історичного розвитку стан економіки України зазнавав значних змін, а вигідне геополітичне положення дало можливість здійснювати багатосторонню торгівельну діяльність. У міжнародній конкуренції надзвичайну вагу мають не лише фактори виробництва, але і те, наскільки ефективно вони використовуються [1, с. 135]. В Україні на сучасному етапі сільськогосподарський сектор слід вважати однією з найважливіших сфер виробництва, в якій створюються матеріальні блага рослинного та тваринного походження, за допомогою яких відбувається забезпечення населення продуктами харчування, а промисловий сектор – сировиною. Галузь сільського господарства забезпечує робочі місця як для сільського, так і для міського населення. Крім того в економіці країни даний сектор займає досить важливе місце, адже саме цей сектор забезпечує ефективне функціонування усього господарства країни [4, с. 203].

Сільськогосподарському сектору України притаманні природні конкурентні переваги, з-поміж яких можна виділити значну площу земель сільськогосподарського призначення, необхідні природно-кліматичні чинники, вигідне розташування основних ринків збуту, розвинута транспортна інфраструктура, відносно дешеві трудові ресурси та ін. Починаючи з 2014 року на конкурентне середовище та розвиток української зовнішньої торгівлі, в тому числі і в галузі сільського господарства, значний вплив чинять фактори гібридної війни з боку Росії [3, с. 39].

Зовнішня торгівля сільськогосподарською продукцією та багатьма видами продовольства багато в чому залежить від коливання погодних та природно-кліматичних умов. Це певним чином впливає на можливість застосування тарифних і нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарською продукцією. Крім того, показники міжнародної торгівлі цією продукцією та окремими видами продовольства залежать від розташування сільськогосподарських угідь і населення. Незважаючи на це, на міжнародному ринку панує доволі сильна конкуренція між постачальниками багатьох видів сільськогосподарської продукції [3, с. 40].

Показники зростання капітальних інвестицій в українське сільське господарство далеко випереджають зростання обсягів сільськогосподарської продукції в країні (рис. 1).

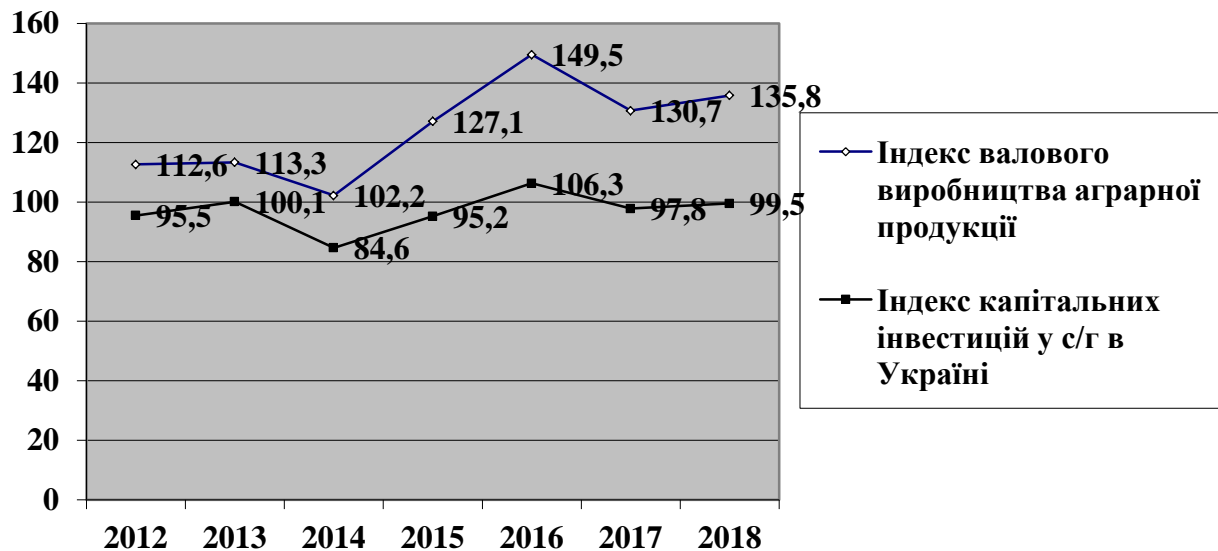


Рис. 1. Динаміка і валовий обсяг аграрного виробництва та капітальних інвестицій у сільське господарство в Україні у 2012-2018 рр., %

Джерело: [2, 5]

Як бачимо на рис. 1, приріст інвестицій склав 27,1% в 2015 році та 49,5% у 2016 році, тоді як валова продукція сільськогосподарського сектору в 2015 році скоротилася на 4,8%, а в 2017 році на 18,8%. Частка сільського господарства у загальному обсязі інвестицій показувала стабільне зростання з 6,1% у 2012 році до 13,8% у 2016 році [2].

На нашу думку, факторами, що призводять до невисокої конкурентоспроможності продукції сільськогосподарського сектору України на зовнішньому ринку продовольчої продукції є:

- низька ефективність в даній галузі;
- структура українського експорту сільськогосподарської продукції не може задовольнити світовий попит на цей вид продукції;
- низький розвиток інфраструктури агропродовольчого комплексу,
- невисокий рівень фінансування державою.

Обсяг надходжень від експорту сільськогосподарської продукції є одним з основних джерел валютних надходжень України. Така ситуація викликана зниженням обсягів виробництва у галузях металургійної та хімічної промисловості, які постійно були лідерами експорту. Розвиток сільського господарства в Україні відбувається спонтанно, а зростання експорту ґрунтується суто на ціновій конкуренції. Для того, щоб українські виробники сільськогосподарської продукції були конкурентоспроможними на міжнародному ринку у довготривалій перспективі, необхідно забезпечувати розвиток сучасних технологій, формувати концептуальний базис розвитку даного сектору на державному рівні. Задля цього необхідно вивчати міжнародний досвід у галузі агропромислової політики, взявши до уваги те, що саме аграрний сектор є об'єктом протекціонізму у багатьох розвинених країнах [4, с.203].

Таким чином, на сучасному етапі основоположними напрямками забезпечення розвитку сільськогосподарського сектору України в стратегічній перспективі є застосування

ефективних інструментів захисту внутрішнього ринку та збільшення постачання сільськогосподарської продукції на міжнародний ринок.

Список використаних джерел

1. Бурачек І. В. Сучасний стан та перспективні напрями розвитку сільського господарства в Україні / І. В. Бурачек, Н. В. Михайленко // Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. – 2018. – №21. – С. 134–137.

2. Вітенбек М. О. Економіко-математичне моделювання розвитку аграрного сектору економіки України [Електронний ресурс]. / М. О. Вітенбек – Режим доступу: <http://mSES.kpi.ua/za/vitenbek.pdf>

3. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2018. – № 10. – С. 39–52.

4. Мустафаєва Л. А. Міжнародна конкурентоспроможність аграрного сектору України: теоретичний базис і проблеми розвитку / Л. А. Мустафаєва, А. О. Босак // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2016. – № 851. – С. 199-205.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Белей Н.,

*ст. викладач кафедри економіки і підприємництва
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

м. Ужгород, Україна

ВПЛИВ БАЗОВИХ ФАКТОРІВ ТА ПЕРЕДУМОВИ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Економічний стан, ефективність функціонування підприємств і регіонів значною, а інколи вирішальною мірою залежить від вибору виробничого напрямку, галузей сільського господарства та їх поєднання, а також саме від спеціалізації виробництва. Адже, сільгоспвиробники намагаються виробляти лише ту продукцію, яка є високотоварною і приносить швидкий прибуток, не враховуючи всіх негативних моментів такого виробництва.

Уже багато років у світовому сільському господарстві простежується тенденція до поглиблення спеціалізації сільськогосподарського виробництва на всіх рівнях його організації. В свою чергу на ефективне управління і спеціалізацію сільськогосподарського виробництва впливають ряд факторів, які доцільно об'єднати за групами, а саме: природні, виробничі та технологічні, людські, фінансові та інформаційні фактори, які також можна вважати передумовами спеціалізації (рис.1).

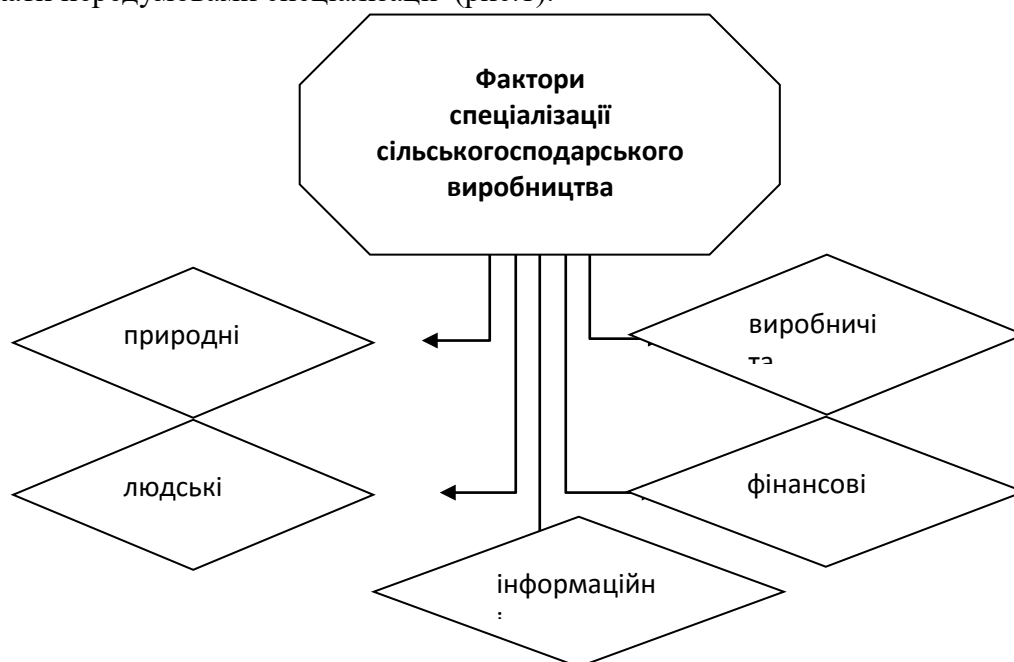


Рис. 1. Базові фактори спеціалізації сільськогосподарського виробництва

Джерело: розроблено автором*

Одними з найважливіших факторів є **природні**. Сюди відносять типи та якість ґрунтів, кількість атмосферних опадів, температурний режим, який є різним для певних культур, що найістотніше впливає на їх розміщення та спеціалізацію виробництва. Тому і ареали їх розповсюдження також різняться. Щодо тваринництва, то тут вплив природного фактора полягає у наявності кормів, а саме пасовищ, їх розмірів, склад та тривалість використання.

Результатом такого впливу є формування на території окремих держав, у тому числі й в Україні, природних зон, які мають чітку спеціалізацію на виробництві певних видів продукції. Територіальна спеціалізація значною мірою зумовлює і спеціалізацію окремих підприємств на видах діяльності, які є визначальними для даної зони.

Серед основних **виробничих та технологічних** факторів слід виділити ресурсне забезпечення, систему ціноутворення, собівартість виробництва та конкурентоспроможність продукції, систему оподаткування та кредитування, інвестиції та державну підтримку, вже створений виробничий потенціал (меліоровані землі, поголів'я продуктивної худоби тощо). Провідну роль у розміщенні та спеціалізації відіграє місце розташування господарств та наявність ринків збуту сільськогосподарської продукції. Адже сільгоспвиробникам вигідно збільшувати виробництво тих її видів, на які є сталий попит. Наявність у необхідній кількості технічних засобів дозволяє забезпечити виконання усіх видів сільськогосподарських робіт: оранка, посів, догляд за посівами, збирання урожаю, інші роботи. В умовах науково-технічного прогресу сільськогосподарська техніка постійно оновлюється та модернізується, створюються технології, які є більш продуктивними та менш енергозатратними. Саме тому, інвестуючи в модернізацію основних засобів власники сільськогосподарських підприємств за рахунок більш продуктивних технологій знижують собівартість продукції.[1] Таким чином, єдиною альтернативою нинішньому стану вітчизняного сільського господарства слід вважати інноваційний розвиток. А основними чинниками, які сприяють інноваційному розвитку сільського господарства є: зацікавленість аграрних організацій в отриманні додаткового ефекту від впровадження наукових розробок, інформованість сільськогосподарських товаровиробників про наукові розробки, наукова і організаційна підготовленість кадрів, вибір пріоритетних напрямів впровадження нових технологій в сільськогосподарське виробництво, економічне стимулювання за результативність інноваційної діяльності. [3]

Ще одним важливим фактором спеціалізації є використання **людського** ресурсу та реалізація селянами своїх економічних інтересів. Забезпеченість трудовими ресурсами, їх кваліфікація нерідко виступає обмежувальним фактором для розвитку певних галузей сільськогосподарського виробництва. Саме нестача тут робочої сили стала однією з причин істотного скорочення виробництва деяких овочів та продукції тваринництва. Основними критеріями ефективної системи управління трудовими ресурсами повинно бути ефективне планування, а також підбір та розстановка кадрів в зв'язку з сезонністю виконання деяких робіт та надання можливості підвищення кваліфікації персоналу.

Розглядаючи вплив **фінансових** факторів можна констатувати, що сільське господарство в значній мірі стало більш капіталомістким. Сьогодні фермери мають вкладати велику кількість коштів в сільське господарство, оскільки необхідно купити сільгосптехніку, хімічні добрива, паркани, насіння. Якщо аграрії зможуть дозволити собі вкласти капітал, продуктивність зростатиме та можна буде досягнути більшого прибутку, що дозволить отримати додаткові інвестиції. [2] На перший план тепер виступає наявність у підприємства власних коштів і можливість взяття ними кредитних ресурсів, необхідних для подальшого розвитку певної галузі, на якій вони спеціалізуються або передбачають спеціалізуватися.

Зважаючи на те, що **інформація** є основою прийняття управлінських при спеціалізації та базою для планування і аналізу, сільськогосподарським підприємствам необхідно максимально точно прораховувати власні втрати від недоотримання інформаційних даних або невірною чи неоднозначною їх тлумачення, мінімізуючи при цьому дію суб'єктивних та об'єктивних факторів впливу на них.

Таким чином, для ефективного успішного розвитку будь-якого сільськогосподарського виробника необхідно всебічно враховувати вплив всіх груп факторів – природних, виробничих і технологічних, людських, фінансових, а також інформаційних, з метою правильного розміщення та спеціалізації сільськогосподарського виробництва задля отримання стабільного прибутку за рахунок виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції та задоволення потреб споживачів.

Список використаних джерел

1. Биба В.В., Ковалець М.В. Чинники, що впливають на прибуток сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах // Ефективна економіка. 2016. №5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4960>
2. Прушківська Е.В., Черномаз К.Г. Фактори стабілізації сільськогосподарського виробництва в умовах глобалізації. Економічний вісник № 2, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ev.nmu.org.ua/docs/2017/2/EV20172_042-053.pdf
3. Юрченко В.І. Сучасні стратегічні напрями розвитку інноваційних процесів в сільському господарстві регіонів України. Державне управління: удосконалення та розвиток № 12, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1150>

Бондаревська О.,

к.е.н.

*Національний університет «Полтавська
політехніка імені Юрія Кондратюка»,
м. Полтава, Україна*

РИЗИКИ ЗАЛУЧЕННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ ЗМІЦНЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Реалізація програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону потребує спільних зусиль різноманітних суб'єктів безпекозабезпечувальної діяльності в регіоні. Регіон є складною соціально-економічною системою і соціально-економічну безпеку регіону не можна забезпечити винятково за рахунок адміністративного впливу. Поєднання зусиль стейкхолдерів із інтересами посадових осіб місцевих та обласних рад дозволить досягти більших результатів у забезпеченні соціально-економічної безпеки регіону.

Залучення стейкхолдерів для вирішення завдань програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону має як ряд переваг [1], так і несе певні ризики та загрози, які необхідно вчасно виявляти, упереджувати та реагувати на їхнє виникнення. Ризики залучення стейкхолдерів до виконання завдань програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону представлено у таблиці 1.

У першу чергу, варто зацентувати увагу на ймовірності виникнення антагоністичних відносин між окремими стейкхолдерами, що можуть бути викликані як технічними, так і особистісними причинами, конфліктом бізнес-інтересів, небажанням стейкхолдерів надавати ресурси через їхню обмеженість. Проявом таких антагоністичних відносин є невирішуваний конфлікт інтересів між окремими стейкхолдерами в регіоні. Звичайно, що якщо такий конфлікт є, то спільне залучення таких стейкхолдерів до проектів або заходів для зміцнення соціально-економічної безпеки регіону представляється сумнівним. Це не виключає можливості участі таких стейкхолдерів в межах різних проектів та заходів однієї програми, але перетинання їхніх зусиль та інтересів у тому самому проекті – це шлях до загострення конфлікту, а не для досягнення цілей програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону.

Таблиця 1

Ризики залучення стейкхолдерів для виконання завдань програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону

Ризик	Зміст ризику
Антагоністичні відносини між окремими стейкхолдерами	Конфліктні міжособистісні відносини між представниками окремих стейкхолдерів через конфлікт інтересів або міжособистісні відносини
Невирішуваний принциповий конфлікт інтересів	Наявність принципового конфлікту інтересів між окремими стейкхолдерами, який не може бути вирішений (конфлікт описується позиційною грою «виграв-програв») і тому унеможливує можливість їхньої співпраці навіть для вирішення спільного завдання зміцнення соціально-економічної безпеки регіону
Відсутність принципового інтересу стейкхолдера до вирішення завдань соціально-економічної безпеки регіону	Стейкхолдер не має зацікавленості у вирішенні завдань забезпечення соціально-економічної безпеки регіону, не зацікавлений у розвитку регіону, керується виключно власними інтересами, які з інтересами регіону не пов'язані

Тривалі затрати часу	Залучення стейкхолдера(ів) до виконання програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону та узгодження їхніх дій потребує настільки значних витрат часу, що стає невиправданим або безрезультативним з точки зору зміцнення соціально-економічної безпеки регіону за умов наявної мінливості зовнішнього середовища
Нормативні обмеження на рівні загальнодержавних нормативних актів	Проведення окремих запланованих заходів з зміцнення соціально-економічної безпеки регіону прямо заборонено загальнодержавними нормативними актами, або потребує додаткових довільних процедур
Обмеженість можливостей або компетенції стейкхолдера	Компетенція окремого стейкхолдера щодо проведення окремих запланованих заходів з зміцнення соціально-економічної безпеки регіону є обмеженою й недостатньою для здійснення таких заходів
Розголошення конфіденційної інформації щодо стану соціально-економічної безпеки регіону	Витік конфіденційної інформації щодо стану соціально-економічної безпеки регіону й формування негативної реакції громадськості щодо здійснюваних дій
Намагання окремих стейкхолдерів використовувати участь у підвищенні соціально-економічної безпеки регіону для вирішення власних цілей. Опортуністична поведінка	Свідомі дії окремих стейкхолдерів щодо дотримання та захисту своїх інтересів всупереч інтересам інших регіональних стейкхолдерів та всупереч завданню забезпечення соціально-економічної безпеки регіону, які стають можливими внаслідок наявності у стейкхолдерів інформації про здійснювані заходи з метою забезпечення соціально-економічної безпеки регіону та певних ресурсів.

Певний ризик становить й відсутність реального інтересу стейкхолдера до вирішення завдань програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону: зміцнення соціально-економічної безпеки регіону передбачає не тільки активну та координаційну роль органів державної влади на регіональному рівні, але й широке залучення на добровільних засадах різних суб'єктів, які тією чи іншою мірою впливають на перебіг соціально-економічних процесів в регіоні.

Відсутність реального інтересу стейкхолдера до вирішення завдань програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону автоматично призведе до зменшення дієвості програми та її комплексного характеру. Через відсутність інтересу стейкхолдеру до реальної участі у програмі його внесок буде значно меншим, так само як і досягнутий ефект від реалізації програми.

Зовсім інший характер має ризик тривалих витрат часу щодо реалізації програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону. Тривалі витрати часу зумовлені кількома причинами: повільний характер діяльності органів державної влади загалом, необхідність координації зусиль різних стейкхолдерів при реалізації програми, вирішення конфліктів та непорозумінь між стейкхолдерами, комплексний характер регіону як об'єкта управлінського впливу.

Залучення стейкхолдерів до реалізації програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону може стикнутися з таким ризиком як обмеженість можливостей або компетенцій стейкхолдера. Кожен зі стейкхолдерів має свої ресурси, можливості та компетенції щодо вирішення певних завдань програми. Відсутність таких ресурсів вкрай негативно буде впливати на можливість стейкхолдера результативно взяти участь у виконанні програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону.

Також існує ризик розголошення конфіденційної інформації у разі залучення

стейкхолдерів до виконання програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону, який прямо пов'язаний з наступним ризиком – намаганням окремих стейкхолдерів використовувати участь у виконанні програми зміцнення соціально-економічної безпеки підприємства для досягнення власних цілей, прагнення опортуністичної поведінки навіть на шкоду інтересам такої програми.

Опортуністична поведінка є одним з важливих понять у концептах інституціоналізму та неоінституціоналізму й традиційно розглядається як слідування власним інтересам, які не обмежуються судженнями моралі [2]. Опортунізм може проявлятися не тільки у прагненні до задоволення власних інтересів, але й у введенні в оману, викривленні або прихованні істини [3]. Саме опортуністична поведінка спричиняє виникнення додаткових загроз та ризиків для учасників економічних відносин. Тому, опортуністична поведінка стейкхолдера, який володіє конфіденційною інформацією, може зашкодити виконанню програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону.

Список використаних джерел:

1. Бондаревська О. Переваги залучення стейкхолдерів для виконання завдань програми зміцнення соціально-економічної безпеки регіону / О. Бондаревська // XX Всеукраїнська наукова конференція студентів та молодих вчених «Проблеми розвитку соціально-економічних систем в національній та глобальній економіці». – Вінниця. – 2020.

2. Живицький Д. Регіони повинні залучити якомога більше стейкхолдерів до підготовки стратегій розвитку. – Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news>

3. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму. Фірми, маркетинг, укладання контрактів / пер. з англ. К. : АртЕк, – 2001. – 457 с.

*Газуда Л.,
д.е.н., професор, кафедра економіки і підприємництва
ДВНЗ "Ужгородський національний університет"*

*Герцег В.,
аспірант кафедри економіки і підприємництва,
економічний факультет
ДВНЗ "Ужгородський національний університет"
Науковий керівник: Газуда Л.М., д.е.н., професор*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

Сільське господарство є первинною ланкою агропромислового комплексу (АПК), яка відіграє важливу у забезпеченні соціально-економічного розвитку сільських територій та покращенні добробуту й життєвого рівня населення.

Ведення сільського господарства є галуззю матеріального виробництва, що займається вирощуванням культурних рослин та розведенням домашніх тварин для забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості – сировиною. Воно включає дві взаємопов'язані великі галузі – рослинництво (його ще називають землеробством) і тваринництво [10].

Нині актуальності набуває проведення комплексного аналітичного дослідження стану сільського господарства та виявлення основних причин його погіршення на регіональному рівні, зокрема в Закарпатській області.

Сільське господарство займає провідне місце в економіці області, саме у цій сфері зосереджено 3463 суб'єкти господарювання, серед них 1170 підприємств та 2293 фізичних осіб-підприємців [4]. У структурі населення регіону переважає сільське населення 62,9 % за статистичними даними станом на 2019 р. Однак сільськогосподарське виробництво у Закарпатській області має певні особливості: по-перше регіон є малоземельним, по-друге його ґрунти – невисокої якості, переважно із значною генетичною кислотністю, що потребують обов'язкової хімічної меліорації, по-третє область характеризується вертикальною зональністю (виділяють такі зони: низинна, передгірська та гірська, яка займає дві третини території області). Для низинної зони характерні такі галузі сільськогосподарського виробництва: зерновиробництво, картоплярство, виноградарство, кормовиробництво, молочне скотарство та свинарство. Для передгірської зони: картоплярство, садівництво, вирощування винограду та кормових і зернофуражних культур. У гірській зоні – скотарство і виробництво картоплі.

Сільськогосподарські угіддя в Закарпатській області становлять 451 тис.га, з них 200 тис.га – рілля, 94 тис. га – сіножаті, 129 тис. га – пасовища, 27 тис. га – багаторічні насадження (згідно з даними Держгеокадастру станом на 01.10.2019 р.) [6].

Валова продукція сільського господарства (табл. 1) в 2019 р. становила 4263,9 млн. грн. (у порівняльних цінах 2010 р.), що становить 1,6 % валової продукції сільського господарства України та зайняла 24 місце серед регіонів країни. У 2010 р. зазначений показник становив 3838,3 млн. грн, тоді як у 2019 р. 4263,9 млн. грн, тобто зріс на 11 %.

Продукція сільського господарства Закарпатської області за 2019 по 2010 рр [4, 11].

(у постійних цінах 2010 року; млн. грн)

Господарства усіх категорій								
	2010	2011	2012	2015	2016	2017	2018	2019
Продукція сільського господарства, в тому числі:	3838,3	4044,8	4207,3	4095,9	3929,2	4021,4	4301,2	4263,9
продукція рослинництва	1771,2	1968,2	2128,6	2099,3	2122,3	2089,0	2198,8	2145,7
продукція тваринництва	2067,1	2076,6	2184,3	1996,6	1806,9	1932,4	2102,4	2118,2

Стосовно галузевої структури виробництва, то продукція рослинництва у 2010 р. становила 1771,2 млн. грн, тоді як у 2019 р. 2145,7 млн. грн, таке зростання становить 21 %. Відповідно продукція тваринництва у 2010 р. становила 2067,1 млн. грн, а у 2019 р. 2118,2 млн. грн, тобто зросла на 2 %. Таким чином, можна відмітити, що загальна тенденція виробництва сільськогосподарської продукції має позитивну динаміку, хоч порівняно з останніми роками і незначну.

Рослинництво, як невід'ємна складова частина агропромислового комплексу, відіграє важливу роль у формуванні валового регіонального продукту. Рівень життя людей регіону безпосередньо залежить від вирощування сільськогосподарських культур для особистого споживання та як кормової бази для тварин.

У рослинництві Закарпатської області серед виробництва основних сільськогосподарських культур переважають: картопля – 4946,8 тис.ц, зернові та зернобобові – 3916,5 тис.ц, овочеві культури – 2709,9 тис.ц, соняшник – 80,3 тис.ц. [3] У галузі тваринництва основними продуктами виробництва є: м'ясо – 85,9 тис.т, молоко – 350 тис.т, яйця – 410,7 тис.т (станом на 1 листопада 2019 року) [1].

Тваринництво області поділяється на розведення великої рогатої худоби, у тому числі й корів, свиней, овець, кіз та свійської птиці. Воно забезпечує населення як продуктами харчування (молоко, м'ясо, масло, сир, сметана, інші продукти молоко- та м'ясопереробки), так і є джерелом сировини для легкої (вовна, шкури, овчини), харчової та фармацевтичної промисловості.

Дослідження підтверджує, що в розрізі районів області з виробництва продукції тваринництва, зокрема виробництва м'яса (2018 р.) першість належить Мукачівському, Тячівському та Хустському районів; у виробництві молока – Тячівський, Березівський, Виноградівський райони; у виробництві яєць – Виноградівський район [2].

Однак, відмітимо, що збільшення виробництва сільськогосподарської продукції відбувається за рахунок господарств населення, які здатні задовольняти не лише особисті, а й суспільні інтереси у сільському господарстві. У сучасних умовах вони є реальними конкурентами підприємствам з виробництва сільськогосподарської продукції.

Незважаючи на те, що дослідженням підтверджено позитивну динаміку з окремих позицій у напрямі зростання, в цілому стан сільського господарства області можна вважати задовільним. З огляду на відмічене сфера аграрного господарювання потребує дієвої державної підтримки, передусім через регіональні програми соціального, економічного й екологічного регулювання з врахуванням пріоритетних цілей і завдань стосовно розвитку сільської місцевості.

Таким чином, збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та ефективне функціонування підприємств сфери аграрного господарювання сприяє розвитку сільських територій регіону, адже сільське господарство є однією із ключових сфер матеріального виробництва на селі, забезпечення продовольством сільського населення, формування соціально-економічного потенціалу українського села.

Список використаних джерел

1. Виробництво основних видів продукції тваринництва у 2019 році. Статистична інформація URL: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/apk/2019/virob_prod_tvar_2019.pdf. (дата звернення: 09.04.2020).
2. Виробництво продукції тваринництва у підприємствах по районах у 2018 році. Статистична інформація URL: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/apk/2018/virob_prod_tvar_rajony_2018.pdf. (дата звернення: 09.04.2020).
3. Виробництво сільськогосподарських культур у 2019 році. Статистична інформація URL: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/apk/2019/vyrob_sh_cult_2019.pdf. (дата звернення: 08.04.2020).
4. Економічна статистика. Економічна діяльність. Сільське, лісове та рибне господарство. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm. (дата звернення: 09.04.2020).
5. Збарський В.К., Канінський М.П. Особисті селянські господарства: місце і роль у продовольчому забезпеченні країни. АГРОІНКОМ, 2008. №1-2. С. 27-32.
6. Земельний довідник України 2020» – база даних про земельний фонд країни. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/705-zemelniy-dovidnik-ukrayini--baza-danih-pro-zemelniy-fond-krayini> (дата звернення: 10.04.2020).
7. Мармуль Л.О. Методичні підходи до розвитку сільських територій на засадах децентралізації. Економіка АПК, 2016. №7. С. 80-86.
8. Панасюк Б.Я. Шлях до відродження села. Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матеріали сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К., 2005. С. 211-217.
9. Проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки /Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/system/files>. (дата звернення: 06.04.2020).
10. Сільське господарство Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Сільське_господарство. (дата звернення: 10.04.2020).
11. Сільське господарство Закарпаття за 2010-2017 роки: статистичний збірник Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Закарпатській області. Ужгород, 2018. 60 с.

*Газуда Л.,
д.е.н., професор
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород, Україна*

*Пінцак С., аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород, Україна
Науковий керівник: Газуда Л.М., д.е.н., професор*

АКТУАЛЬНІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ

Враховуючи сучасні виклики національній економіці, які спричинені як і спадом світової економічної діяльності, так і тимчасовим обмеженням ділової активності всередині держави, варто ретельніше звернути увагу на всі можливі ризики, які можуть виникнути, зокрема ризики економічної безпеки регіонів.

З точки зору держави регіональний розвиток – це зростання кількості та якості ресурсів і споживчих благ, якими цей регіон забезпечує економіку країни, а з точки зору самого регіону – це зростання обсягу виробництва і споживання матеріальних і нематеріальних благ, збільшення кількості населення та доходу на одну особу, поліпшення соціально-психологічного клімату, екологічної ситуації, зростання ролі економіки регіону в країні й у світі [4].

Дослідження підходів до формування політики забезпечення економічної безпеки регіону в межах держави, необхідно усвідомлювати його цілісність та наявність основних складових елементів розвитку, а саме: 1) територія регіону з матеріально-технічною базою, природними умовами, економічним становищем, соціально-демографічним складом населення; 2) основне виробництво й виробнича інфраструктура регіону (комплекс галузей, що обслуговують основне регіональне виробництво і забезпечують його ефективну економічну діяльність); 3) соціальна інфраструктура як сукупність об'єктів, які забезпечують задоволення культурних, соціально-побутових та інших потреб населення [1, с. 96].

Соціально-економічний розвиток регіону нерозривно пов'язаний з його економічними інтересами, які виражають власні потреби та є ефективним стимулом регіонального відтворення.

Ретельне та всебічне вивчення можливих загроз уможливорює адекватне й грамотне реагування на широке коло потенційних проблем. Запобігання або мінімізації негативних наслідків сприятиме підвищенню рівня добробуту населення й уникненню можливостей економічного колапсу.

Методологічний апарат, яким послуговується регіональна економіка, дозволяє широко висвітлити повний спектр ведення господарства як в масштабах цілої держави, так і в окремо взятих областях чи регіонах.

Така можливість дозволяє адекватно оцінити дійсний стан справ в економічному, соціальному, екологічному, демографічному та інших секторах. Сукупність зв'язків між цими ланками й утворює єдину соціально-економічну систему. Відмітимо, що для нормального функціонування такої групи елементів їх система повинна володіти низкою певних ознак: стабільністю, стійкістю, автономністю. Водночас взаємодія цих елементів виконуватиме основну мету існування системи — власне відтворення в кожному з циклів функціонування.

На забезпечення функціонування такої масштабної системи впливає наявність або потенційна можливість виникнення певних загроз, які, у свою чергу, можна поділити на ендогенні та екзогенні відносно економічного розвитку регіону. До зовнішніх загроз стосовно забезпечення економічної безпеки розвитку регіонів слід віднести: порушення бюджетного фінансування економічного розвитку регіону, що також несе загрозу для соціальної інфраструктури; деградація навколишнього середовища, екологічні стихійні лиха; територіальний сепаратизм у спрямуванні до дезінтеграції з центральною владою; спад виробництва і як наслідок зростання безробіття; подорожчання вартості енергоносіїв; втрата продовольчої і/або сировинної незалежності регіону; руйнування науково-технічного та інноваційного потенціалу економіки [2, с. 37; 4, с. 120].

У свою чергу, екзогенні загрози забезпечення економічної безпеки розвитку регіонів призводять до виникнення і/або поглиблення ендогенних дестабілізуючих факторів, а саме: скорочення платоспроможного попиту на продукцію суб'єктів регіонів, у тому числі у напрямку розробки та впровадження науково-технічної та інноваційної продукції; відтік висококваліфікованої робочої сили; виникнення та поглиблення сировинного виробництва в регіоні; збільшення імпорту у споживанні; зниження рівня життя населення тощо [2, с. 37; 3, с.38;].

Для забезпечення правильного та своєчасного реагування на будь-який з цих ризиків, чи їх взаємодію, необхідно володіти точними та актуальними даними. Варто постійно відстежувати їх динаміку та вплив, оскільки їх дія є різнополярною. Несвоєчасне реагування на зміну їх стану, може викликати дестабілізуючі наслідки, що безпосередньо приводять до загрози економічної безпеки.

З метою реалізації системи запобігання та мінімізації впливу негативних внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на стан економічної безпеки необхідно здійснювати [6]: 1) періодичний збір, обробку й аналіз інформації; 2) оцінювання та прогнозування соціально-економічної ситуації; 3) здійснювати передачу об'єктивної і достовірної інформації про стан об'єктів безпеки та можливі його відхилення до органів управління.

Враховуючи багатополарності досліджуваного питання, перспективним напрямом наукової розвідки є вивчення взаємодії між різновекторними загрозами та їх синергічного впливу на соціально-економічне життя регіону.

Список використаних джерел

1. Білик Р.Р. Інституціональне забезпечення економічної безпеки регіонів України // Економіка і регіон. 2015. № 4. С. 96-102.
2. Буркальцева Д.Д. Інституціональне забезпечення економічної безпеки України: монографія. К. : Знання України, 2012. 347 с.
3. Варналій З.С., Буркальцева Д. Д., Саєнко О. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія. К. : Знання України, 2011. 299 с.
4. Герасимчук З. В., Ковальська Л. Л. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: монографія. Луцьк : «Надстир'я», 2008. 243 с.
5. Головченко О. М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: монографія. Одеса : Видавець Букаєв Вадим Вікторович, 2008. 399 с.
6. Криленко І. В. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки// Ефективна економіка. Дніпропетровський ДАУ, 2013. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1779>.
7. Шевчук Л.Т. Розміщення продуктивних сил. Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І.Франка, 2001. 150 с.

*Газуда М.,
д.е.н., професор, кафедра економіки і підприємництва
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

*Ракович С.,
аспірант кафедри економіки і підприємництва
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

УПРАВЛІНСЬКІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

Тенденції змін які супроводжують економічний розвиток країни суттєво впливають на забезпечення просторового розвитку в межах окремої території. В таких умовах, вагомого значення набуває формування результативної системи управління, яка в змозі швидко й ефективно реагувати на виклики сучасності, вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, або ж макросередовища, як середовища непрямого впливу та мікросередовища, як середовища прямого впливу на забезпечення просторового розвитку території.

У науковій літературі забезпечення ефективності процесу управління, в тому числі просторово-територіальним розвитком, розглядається через призму багатогранних теоретичних підходів, зокрема наукового, процесного, функціонального, комплексного, системного й ситуаційного тощо.

Наукове забезпечення процесу управління, його необхідність і доцільність було обґрунтовано Ф. Тейлором, який окреслив основні принципи управління індивідуальною працею робітників, а саме [2, с. 16; 1]: науковий підхід до виконання кожного елемента роботи; науковий підхід до добору, навчання і тренування працівника; кооперація з працівниками; розподіл відповідальності за результати роботи між менеджерами і працівниками.

З метою виокремлення проблем і недоліків врегулювання окремих аспектів функціонування просторової системи зумовлюється необхідність вивчення управлінської складової як процесу, що в подальшому сприятиме грамотному і результативному прийняттю управлінських рішень відповідно до сучасних реалій.

Як процес, управління взаємозумовлюється низкою окремих аспектів, де відбувається поєднання [4]: сукупності взаємопов'язаних і взаємоузгоджених управлінських дій елементів адміністративного апарату організації, або ж суб'єкта господарювання, націлених на підвищення ефективності виробництва, максимальне використання потенціалу всіх виробничих ресурсів і реалізацію підприємницького інтересу в межах територіально-просторового розвитку. Таким чином, зазначена взаємозумовленість управлінського процесу уможливорює стабільне й збалансоване функціонування територіальної системи в умовах ринкових трансформацій і перетворень в системі національної й регіональної економіки.

Одним з теоретико-методичних підходів до управління є функціональність, яка базується на вмінні окреслювати мету і досягати поставленої цілі враховуючи творчі й інтелектуальні здібності управлінця-менеджера, його здатності до прийняття інноваційних рішень з метою підвищення рівня просторового розвитку території.

Управлінський процес за функціональністю обґрунтував А. Файоль виокремивши базові функції управління – передбачення, організацію, розпорядження, координування, контролювання [3]. У науковій літературі зустрічаються суттєві доповнення

функціональності управління через такі його види: керівництво, регулювання, мотивація, планування, комунікацію, оцінювання тощо.

Комплексність, системність і ситуаційність підходів у процесі управління поєднується на основі теоретико-методичного й науково-практичного обґрунтування, коли виникає необхідність задіяння багатьох елементів і комплексних зв'язків можливих взаємодій у вирішенні проблемної ситуації з використанням системного мислення і розгляду ситуації через множинну цілісність елементів (в цілому просторової системи), відношень і взаємозв'язків між ними.

Отже, теоретичні підходи до дослідження процесу управління дають можливість стверджувати, що це є специфічний вид діяльності спрямований на поєднання наукових і практичних аспектів зазначеного процесу з його впливом на керовану систему, в нашому дослідженні просторової територіальної системи і забезпечення її перспективного зростання.

Управлінська система забезпечення просторового розвитку повинна базуватися на узагальненні сукупності науково-теоретичних та практичних підходів, де враховуватимуться пріоритети і особливості територіального розвитку, а результативність їх задіяння зумовлюватиметься адекватністю прийняття управлінських рішень, окресленням поставленої мети й обґрунтуванням перспективних цілей.

Таким чином, вагомого значення набуває процес формування управлінського середовища, де акумулюватимуться управлінські знання, новітні підходи до менеджменту сфер і видів економічної діяльності, наявний досвід, потенціал і практичні навички до управління. Зазначена інформаційна база даних сприятиме виокремленню і обґрунтуванню прийнятих управлінських рішень, підвищенню рівня кваліфікації управлінських працівників, менеджерів. Водночас дасть можливість формувати стратегічних підходи до управління пріоритетних галузей економіки на перспективу в територіально-просторовому вимірі.

Список використаних джерел

1. Тейлор Ф.У. Принципи научного менеджмента [пер. с англ.]. М.: Контроллинг, 1991. 104 с.
2. Управление организацией : [учеб.]/под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 1999. 669 с.
3. Файоль А. Общее и промышленное управление. М. : Экономика, 1992. 128 с.
4. Яркіна Н.М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти) //Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2014. №1(76). С. 130-136.

*Газуда М.,
д.е.н., професор, кафедра економіки і підприємництва
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
м. Ужгород, Україна*

*Стеців М.,
аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

ЗАДІЯННЯ БРЕНДИНГУ В СФЕРІ АГРАРНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сприяння розвитку сільської місцевості, підвищення рівня життя і доходів мешканців сільських регіонів, збільшення інвестиційної привабливості галузей аграрної сфери та формування стабільного ринку для аграрного виробництва в Україні задекларовані Стратегією розвитку аграрного сектору економіки на 2020 рік, як ключові у розвитку такого типу місцевості. Для Закарпаття, як регіону, де кількість сільського населення значно переважає над міським, проблематика активізації темпів розвитку аграрних територій постала особливо критично й потребує негайного вирішення.

Світові тенденції та перманентність змін суспільного розвитку зумовлюють все більшу зацікавленість населення різних країн до процесів екологізації виробництв, збереження навколишнього середовища та якості продуктів харчування, що зумовлено їх прямим впливом на здоров'я людей. Якісні, органічні продукти, переважна більшість яких виробляється локальними підприємствами, невпинно завойовують ринки, а сертифіковані уповноваженими компаніями виробники стають лідерами у сфері аграрного господарювання та забезпечують стабільне економічне зростання галузі [3].

На сучасному етапі, Закарпаття має всі передумови для того, щоб бути потужним гравцем на аграрному ринку та виробляти якісні, екологічно чисті продукти харчування рослинного та тваринного походження. Про це свідчить практика вже відомих у регіоні фруктових ферм, вин заводів, сироварень тощо. Більшість таких підприємств із невеликих мануфактур змогли вирости до потужних гравців та продавати продукцію не тільки у межах регіону, а вийшли на ширші ринки. Запорукою цього успіху варто вважати не тільки ефективність виробництва чи якісь продукту, вплив яких на кінцевий фінансовий результат не варто недооцінювати, а і правильна маркетингова стратегія та чітко вибудований бренд кожного виробника [2].

Будь-яке підприємство, яке існує на ринку і прагне розвиватися повинно перш за все чітко усвідомити власне місце та зрозуміти, ким воно є, що виготовляє, яким чином його бачить споживач і яким чином воно хоче позиціонуватися у його свідомості, які раціональні характеристики товару, що виготовляється та якого емоційного забарвлення йому можна надати. Отже, можна здійснювати сталий процес брендингу, при цьому забезпечуючи динамічність та можливість змін у формі. Актуальність брендингу в контексті підвищення ефективності економіки сільських регіонів підтверджується працями вітчизняних дослідників, у яких відзначається, що брендинг – це фактор ведення доцільного бізнесу і соціального розвитку депресивних місцевостей, більшість з яких це сільські території, традиційні осередки аграрного бізнесу які, на жаль, розпоряджаються невеликою кількістю підприємств з низькою ефективністю, динаміка розвитку яких дедалі тяжіє до зменшення [4].

Брендинг підприємств сфери аграрного господарювання доцільно віднести до «індивідуальних брендів», і враховувати це при їх формуванні. Такий бренд легше виводити на ринок, його можна адаптувати до локальних ринкових умов, сегментуванню ринку, легко комунікує зі споживачем та з більшою ймовірністю залишиться у його пам'яті [1]. Оцінюючи сучасний стан переважної більшості підприємств аграрної сфери, зовнішні та внутрішні впливи, потреби зацікавлених груп можна сформулювати загальні передумови формування брендингу підприємствами аграрної сфери. Такий аналіз базується на елементах стратегічного планування з використанням елементів SWOT сформульовано у табл.1.

Таблиця 1

Оцінювання брендингу підприємств аграрної сфери з використанням методології SWOT – аналізу

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> 1. Наявність реальних конкурентних переваг, що обумовлені унікальністю та досить високою якістю товарів, що виробляють підприємства аграрної сфери. 2. Достатня кількість локальних виробництв, мануфактур, малих господарств. 3. Багатопрофільність у сфері аграрного виробництва та послуг. 4. Позитивне сприйняття вітчизняних виробників споживачами, лояльність населенням до продуктів, вироблених у власному регіоні. 5. Наявні трудові ресурси. 6. Можливість залучення підприємствами іноземних донорів, в т.ч. задля отримання додаткових фінансових вливань. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Низький рівень розвитку підприємницького середовища в аграрній сфері. 2. Мала частка легального конкурентного малого та середнього бізнесу в аграрній сфері. 3. Неєфективна державна спеціалізована фінансова, податкова підтримка бізнесу. 4. Відсутність капіталу який можна спрямувати на розвиток брендингу в підприємств. 5. Соціальні проблеми сільської місцевості та відтік освіченого, кваліфікованого населення. 6. Низький рівень інфраструктурного забезпечення. 7. Технологічна застарілість більшості підприємств.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> 1. Активізація діяльності підприємства за рахунок підвищення рівня збуту продукції. 2. Вихід на нові ринки, перепрофілювання виробництва. 3. Модернізація виробництв. 4. Працевлаштування населення, підвищення професійного рівня працівників. 5. Забезпечення фінансової стабільності підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Висока бізнес-конкуренція у зовнішньому середовищі. 2. Ризик несприйняття бренду споживачем. 3. Для більшості підприємств аграрної сфери брендинг це венчурний проект.

Безперечно, брендинг це довгострокова інвестиція, що важко впроваджується підприємствами аграрної сфери через низку причин, серед яких велика вартість залучення відповідних фахівців до проектної діяльності, низька професійна компетентність управлінців та працівників підприємств, високий ризик несприйняття бренду чи продукту споживачем тощо. Досвід доводить, що значні кошти, вкладені у виробництво та розробку бренду упродовж перших кількох років, після його становлення забезпечує лояльність клієнтів, що дасть змогу компанії створювати нові бренди та заробляти значно більше.

Практики доводять, що брендинг без перебільшення може стати рушійною силою до виведення застарілих та малоефективних підприємств аграрного сектору з кризи та створення на їх базі сучасних виробників сільськогосподарської продукції. Таким чином регіональні виробники зможуть наситити внутрішній ринок та змінити вектор розвитку

аграрної галузі з сировинного спрямування, що в свою чергу вимагає тотального імпорту готової продукції до виробництва повного циклу. Водночас, це могло б сприяти вирішенню глобальних соціальних проблем, частковому подоланню безробіття та збільшенню достатку населення сільської місцевості. Однак, для того щоб цей потужний механізм мав змогу працювати, варто пам'ятати, що тільки сильні бренди стають умовою стійкого та тривалого фінансового добробуту підприємства, дають виробнику змогу збільшувати додану вартість продукції без втрати обсягу збуту, бути бар'єром для запуску на ринок конкурентів та збільшувати вартість компанії та привабливість галузі. Таким чином, брендинг стає ще одним сучасним економічним викликом, потужно відповісти на який, на нашу думку, регіональна економіка зможе у разі об'єднання зусиль підприємців з аграрними кластерами, органами державного управління, науковцями та інвесторами, що зможуть забезпечити фаховий підхід до брендингу перспективних підприємств та продемонструють його реальну економічну ефективність.

Список використаних джерел

1. Вакар Т.В. Брендинг сільських територій. 2016. PhD Thesis. спец.: 08.00. 03– Економіка та управління національним господарством / Т.В. Вакар. Вінниця: Вінницький націон. технічний ун-т, 2016.
2. Мірошниченко Д.А. Брендинг як стратегія ринкового успіху підприємства. 2014. URL: <http://ephshair.phdpu.edu.ua/handle/8989898989/1209>.
3. Мороз О.В., Андрущенко В.М. Брендинг, як інструмент підвищення конкурентоспроможності виробництва органічної продукції в Україні// Ефективна економіка. 2015. №2.
4. Мороз О. В., Воловодюк С.С. Потенціал і перспективи брендингу у вітчизняному конкурентному середовищі// БІЗНЕСІНФОРМ. Економіка. 2014. №12. С. 479-484.

*Кубіній Н.,
к.е.н., проф.
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна.*

*Чекан І.,
аспірантка
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна.
Науковий керівник: Кубіній Н.Ю., к.е.н., проф.*

СУЧАСНІ СВІТОВІ ПОГЛЯДИ НА “SHARING ECONOMY”

Важливим напрямком формування конкурентоспроможної економіки виступає інноваційний підхід до впровадження нових форм та методів ведення бізнесу, про що свідчать дослідження вітчизняних науковців. [3], [4], [9]

Sharing есоному – нова сфера економічної діяльності, сенс якої полягає в тому, що користувачі мають можливість ділитися послугами з іншими особами.

«По всьому світу нова хвиля P2P, бізнесу, що керується доступом, розхитує існуючі категорії. Будь то позичати товари, орендувати будинки або обслуговувати мікро-навички в обмін на доступ чи гроші, – споживачі демонструють міцний апетит до економіки на основі спільного використання». [7]

Російські дослідники Адактілос А. та інші доводять, що «термин sharing есоному (от share – делиться) переводят на русский по-разному — экономика совместного пользования, «долевая» экономика, даже экономика сотрудничества и участия. Один из основных принципов — это доступ к пользованию, а не владению каким-то благом: у одних людей есть ресурс или его избыток, который нужен другим, — инструменты, оборудование, автомобиль, жилье, навыки и умения, информация, свободное время. На почве этого вырастает большое число конкретных сервисов, которые соединяют тех, кто владеет ресурсом с теми, кто в нем нуждается». [8]

Західні фахівці вважають, що «The sharing есоному is also known as the collaborative есоному. It is based on pooling and exchanging services, resources, goods, time, knowledge and skills. Currently going through a strong expansion, the sharing есоному privileges horizontal organizations and structures rather than vertical and hierarchical ones. It has economic cornerstones such as the reduction of expenses and the limitation or elimination of intermediaries. Still, it strongly relies on social and ecological values and it's also based on the belief that using is more important than owning or possessing». [6]

Значення економіки спільного споживання підкреслено Lock S.: “The sharing есоному is a way in which consumers can share and use services not owned by a single user but by private individuals. This can either be for free, for a fee, or through bartering and exchanging goods. Companies that would come under this classification are Airbnb, Uber, eBay and many more ... There were 44.8 million adults using the increasingly popular sharing есоному services in the United States in 2016. This figure was forecast to increase to 86.5 million by 2021.” [5]

Joey Bergstein, General Manager and Chief Marketing Officer at Seventh Generation на прикладі бізнесу пояснює зміст економічних дій наступним чином: «The sharing есоному is actually our business model—we don't own any of our own manufacturing, we effectively share

facilities. We contract manufacture with partner companies who make products for others, often competitors. ... This is not the traditional definition of the sharing economy, but it's certainly the way that we've built our business and it fits the definition of 'efficiently utilizing excess capacity». [2]

Juho Hamari та ін. вважають, що «Information and communications technologies (ICTs) have enabled the rise of so-called "Collaborative Consumption" (CC): the peer-to-peer-based activity of obtaining, giving, or sharing the access to goods and services, coordinated through community-based online services. CC has been expected to alleviate societal problems such as hyper-consumption, pollution, and poverty by lowering the cost of economic coordination within communities». [1]

Таким чином, даний сегмент економіки є таким, що зростає випереджальними темпами і дозволяє використовувати ресурси, якими компанія не володіє, а це в свою чергу, вирішує основне питання економіки – ресурси та доступ до них.

Список використаних джерел

1. Hamari J. The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption/ Hamari J., Sjöklint M., Ukkonen A.// Journal of the Association for Information Science and Technology. – 2016. – № 67. – С. 2047-2059. – doi: 10.1002/asi.23552.
2. Joey Bergstein, General Manager and Chief Marketing Officer at Seventh Generation. The Sharing Economy. – Режим доступу: https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf
3. Kubiniy N. Modern Content of Strategic Regional Development Potential / Kubiniy N., Marhitich V., Kosovilka T.// Economics and Business. – 2020. – №1. Режим доступу: <http://eb.tsu.ge/?cat=numer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>
4. Kubiniy N.. CULTURE, TOURIZM AND ECONOMY AS A TRIUMVIRATE OF REGIONAL STRATEGIC DEVELOPMENT / Kubiniy N., Zavadyak R., Belen M.// Вісник Херсонського університету. – 2019. – Вип.34. – С.105-108
5. Number of sharing economy users in the United States from 2016 to 2021/ - <https://www.statista.com/statistics/289856/number-sharing-economy-users-us/>
6. Sharing Economy Definition.– Режим доступу: <https://youmatter.world/en/definition/the-sharing-economy-definition-examples-and-figures/>
7. The Sharing Economy. – Режим доступу: https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf
8. Адактилос А., Чаус М., Молдован А. Шеринговая экономика // Economics. 2018. №4 (36). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sheringovaya-ekonomika> (дата обращения: 07.04.2020).
9. Кубиний Н. Ю. Институализация инновационных стратегий: ретроспективный бекграунд / Н. Ю. Кубиний, Е. В. Пулянович, Т. И. Косовилка // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2017. - Вип. 2. - С. 83-86. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2017_2_12

*Маргітич В.,
аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ: МЕТОДИЧНІ РАКУРСИ

Стратегічний аналіз – вид аналізу, який дозволяє визначати позиціонування економічного гравця на полі конкурентної боротьби [3], діагностувати його потенціал розвитку [7] та забезпечувати підсистему управління інформацій для прийняття рішень, орієнтованих на довгострокову перспективу.

В сучасній західній та вітчизняній науці управління застосовуються три основні підходи до стратегічного аналізу, які висвітлені в наукових публікаціях: методологічний, функціональний та інструментарний.

З позиції законів та закономірностей розвитку розглядають стратегічний аналіз В. Андреев та І. Ковальова, вважаючи, що «логіка стратегічного аналізу розвитку економіки регіону полягає в тому, щоб шляхом визначення тенденцій її змін накопичити емпіричний матеріал, на основі якого здійснити виявлення відповідних закономірностей» [1]. Неможливо не погодитися з вказаними науковцями, що «при розробці теоретико-методологічних аспектів стратегічного аналізу результатів регіональних економічних трансформацій слід... спиратися на закони суспільного розвитку, що визначають зміни вмісті процесів взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин в господарстві регіону» [1], але разом з тим автори не доводять, яким чином методологічні основи можуть бути застосовані при виборі практичного методу дослідження.

Друга група науковців акцентує увагу на сутності стратегічного аналізу як сукупності дій в процесі стратегічного управління економічною системою. Так, за думкою О. Лебідь планування включає дослідження стану економічної системи, а також його предметом є «всі внутрішні й зовнішні фактори, що забезпечують сприятливі умови для нормального функціонування та розвитку» [2]. Аналогічно розглядає стратегічне планування А. Халачмі як «ряд дій, ... що включають в себе дослідження, огляд даних, прийняття рішень і їх оцінку, дослідження наслідків і адекватності того, які рішення приймалися раніше [6]. Як частина контролінгу стратегічний аналіз представлено Федоровичем О., який вважає, що «в умовах ринкової економіки кожний регіон повинен розробляти свою стратегію з метою укріплення своїх позицій, подолання бар'єрів у конкурентній боротьбі. Стратегія являє собою узагальнену модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей. Для підтримки реалізації стратегії необхідна цілісна система стратегічного контролінгу» [5]. Аналіз сучасних літературних джерел підтверджує, що функціональний підхід до аналізу як частини контролінгу є пріоритетом наукової думки, але його апологети залишають поза увагою зв'язок між конкретними методами аналізу, інформаційною базою та прийняттям стратегічних планів.

Інструментарним вважаємо підхід, який націлено на дослідження методів та способів вивчення споживачів послуг, що надає регіональна система, та регіонів-конкурентів. Серед основних інструментів можливо виділити кореляційний метод, імітаційне моделювання, Space-analysis та інші. Найбільш поширеним на сьогоднішній день є SWOT-analysis, застосування якого активно пропагандується в регіональному менеджменті; даний метод рекомендовано застосовувати для економічних систем територіального характеру, таких як

місто чи регіон. Наприклад, Т.А. Филиппова, Д.А. Курбатский вважають, що «комплексна оцінка факторів, що впливають на розвиток, - це дуже важливий напрямок дій муніципалітету, що дозволяє об'єктивно оцінити умови, середу і потенціал і міста, і району» [4]. Аналізують за допомогою SWOT-analysis сильні та слабкі сторони триумвірату культури, туризму та економіки Закарпаття Завадяк Р. та його колеги, що в свою чергу дозволяє сформулювати стратегічні рішення розвитку регіону в майбутньому: «Regional development in the conditions of the post-industrial economy, which is the future, is gaining growth under the influence of strengthening culture, tourism and the economy both as separate directions and as a result of synergy from their interaction and mutual support» [8].

Вибір методичного підходу до проведення стратегічного аналізу визначається метою, завданнями, механізмами аналізу та стратегією розвитку економічного гравця.

Список використаних джерел

1. Андреев Владимир Николаевич, Ковалева Ирина Антоновна Стратегический анализ развития экономики региона: теоретико-методические основы // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2009. №6-2 (90). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiiy-analiz-razvitiya-ekonomiki-regiona-teoretiko-metodicheskie-osnovy>.

2. Лебідь О.В. Стратегічне планування в контексті стратегічного управління загальноосвітнім навчальним закладом. - «Молодий вчений» • № 11 (38) • листопад, 2016 р. – С.450-453.

3. Кубиній Н.Ю., Завадяк Р.І., Федорович О.А. Стратегічний аналіз та його місце в системі управління Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2008. – Випуск 26. – с.21-25.

4. Филиппова Т.А., Курбатский Д.А. Выявление проблем развития малых городов с применением SWOT-анализа .- Экономика и социальные вопросы. –Вестник Алтайского государственного аграрного университета № 7 (153), 2017 с.186-191.

5. Федорович О. Обґрунтування необхідності впровадження контролінгу в управлінні регіонами. - Економіка, організація і управління підприємством. - Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 5 (44). – 2010.- с.176-179.

6. Халачми А. Стратегическое управление и производительность / А. Халачми // Эффективность государственного управления: пер. с англ. / Под общ.ред. С. А. Батчикова, С. Ю. Глазьева. – М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1998. – С. 673–691.

7. Kubiniy N. Modern Content of Strategic Regional Development Potential /Natalya Kubiniy Viktoria Marhitich o Tamila Kosovilka // Economics and Business. – 2020. - №1. – URL: <http://eb.tsu.ge/?cat=numer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>

8. Kubiniy N., Zavadyak R., Belen M. Culture, tourism and economy as a triumvirate of regional strategic development. - Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2019 - с.105-109.

*Мікловда В.,
д.е.н., проф.
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород, Україна*

*Фіалковський А.,
аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород, Україна
Науковий керівник: Мікловда В.П., д.е.н., проф.*

МУЛЬТИПЛІКАТОР ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В РЕГІОНАЛЬНОМУ СТРАТЕГІЧНОМУ АНАЛІЗІ

Формування конкурентних переваг регіональної економіки та окремого бізнесу визначається значною мірою станом та тенденціями розвитку інноваційного підприємництва, яке виступає а) генератором, б) платформою реалізації, в) провідником новацій в господарську діяльність і просуванні інноваційних продуктів на ринки. [5]

Управління інноваційним підприємництвом передбачає застосування різноманітних важелів, серед яких провідну роль відіграють організаційні та фінансові інструменти. Їх поєднання в часі та просторовому вимірі забезпечують ефект синергії, яка в свою чергу значно впливає на результативність інноваційного підприємництва.

Вплив фінансових вливань в регіональну економіку, а особливо в інноваційний бізнес, суттєвим чином підвищує ефективність як бізнесу, так й регіону в цілому. [6] Для визначення впливу застосовано мультиплікатор, який дозволяє оцінити ступінь доцільності та результативності фінансової підтримки інноваційного підприємництва.

Мультиплікатор являє собою інструмент стратегічного аналізу доцільності певних поточних акцій та їх віддачі у майбутньому. Даний спосіб оцінки майбутнього був запропонований Кембриджським професором Річардом Фердінандом Каном (Richard Ferdinand Kahn, Baron Kahn of Hampstead) [3] та застосовано Джоном Мейнардом Кейнсом (John Maynard Keynes), також професором Кембриджського університету, при визначенні віддачі від інвестицій: «For in given circumstances a definite ratio, to be called the multiplier, can be established between income and investment and, subject to certain simplifications, between the total employment and the employment directly employed on investment». [4]

«Multiplier» – мультиплікатор – означає множник і показує приріст валового національного або регіонального продукту до інвестицій. Застосування мультиплікатора засновано на концепті, який стверджує, що збільшення інвестицій запускає мультиплікативну реакцію: зростання доходу має більш високий масштаб, ніж зростання інвестицій. Вливання в певну сферу економіки викликають ланцюгову реакцію збільшення попиту на продукцію сполучених галузей, зростання обсягів оплати праці по всій ланці виробництва і видів діяльності, що в свою чергу збільшує попит і провокує забезпечення його задоволення.

Для розрахунку мультиплікатору застосована формула, яка в процесі трансформацій призводить до визначення мультиплікатора. Для ілюстрації математичних перетворень застосовані визначення:

Y – регіональний продукт

C – споживання,

I – інвестиції,

MPC – гранична схильність до споживання. У інтерпретації JIM CHAPPELOW « In economics, the marginal propensity to consume (MPC) is defined as the proportion of an aggregate raise in pay that a consumer spends on the consumption of goods and services, as opposed to saving it» [1],

MPS – гранична схильність до заощадження. JULIA KAGAN пояснює суть граничної схильності до нагромадження наступним чином: «the marginal propensity to save (MPS) refers to the proportion of an aggregate raise in income that a consumer saves rather than spends on the consumption of goods and services. Put differently, the marginal propensity to save is the proportion of each added dollar of income that is saved rather than spent» [2],

K – мультиплікатор.

Як відомо, регіональний або валового національний продукт (1) складається з інвестицій та споживання

$$Y = I + C \quad (1)$$

Виходячи з даного рівняння, приріст продукту буде складатися з приросту інвестицій та приросту споживання (2)

$$\Delta Y = \Delta I + \Delta C \quad (2)$$

Формула граничної схильності до споживання (3) має вигляд :

$$MPC = C/Y \quad (3)$$

Відповідно, споживання (4.) можливо визначити наступним чином:

$$C = Y * MPC \quad (4)$$

Підставив в формулу 1 у формулу 4, отримаємо:

$$Y = I + C = I + Y * MPC \quad (5)$$

З формули 5 визначено формулу інвестицій (6):

$$I = Y - Y * MPC \quad (6)$$

яка набуває вигляду 7.

$$I = Y(1 - MPC). \quad (7)$$

Виходячи з формули 8,

$$MPS = 1 - MPC \quad (8)$$

формулу обсягу інвестицій можливо представити як результат множення валового продукту на граничну схильність до заощадження (9):

$$I = Y * MPS \quad (9)$$

Подальші перетворення дозволяють визначити обсяг валового продукту як співвідношення інвестицій до граничної схильності до заощадження (10):

$$Y = \frac{I}{1-MPC} = \frac{I}{MPS} \quad (10)$$

Мультиплікатор K (11):

$$K = \frac{\Delta Y}{\Delta I} \quad (11)$$

має вигляд (12):

$$K = \Delta I / MPC : \Delta I \quad (12)$$

Подальші математичні дії дозволяють зробити висновок, що мультиплікатор – це обернений показник від граничної схильності до заощадження (13):

$$K = \frac{\Delta I}{\Delta MPC} : \Delta I = \Delta I / \Delta MPC * 1/\Delta I = 1/ \Delta MPC \quad (13)$$

Заощадження – це частина доходу, яка не була використана на споживання та акумулюється для платежів у майбутніх періодах для задоволення відкладених потреб.

Список використаних джерел

1. Chappelow J. Marginal Propensity To Consume (MPC)./ CHAPPELOW J.// – РЕЖИМ ДОСТУПУ:
<https://www.investopedia.com/terms/m/marginalpropensitytoconsume.asp>
2. Kagan J. Marginal Propensity to Save (MPS)/ JULIA KAGAN//. – Режим доступу:
<https://www.investopedia.com/terms/m/marginal-propensity-save.asp>
3. Kahn R. The Relation of Home Investment to Unemployment / R. F. Kahn// Economic Journal – Vol. 41. – No. 162. – 1936. – pp. 173-198.
4. Keynes J. The General Theory of Employment, Interest, and Money – 1936. – 263р.
5. Kubiniy N. Modern Content of Strategic Regional Development Potential / Kubiniy N., Marhitich V., Kosovilka T.// Economics and Business. – 2020. – №1. Режим доступу:
<http://eb.tsu.ge/?cat=nomer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>
6. Кубиній Н. Ю. Стратегічний аналіз та його місце в системі управління /Н. Ю. Кубиній, Р. І. Завадяк, О. А. Федорович // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2008. – Вип. 26. – С. 21 – 25.

*Сахарнацька Л.,
к.е.н., доцент кафедри
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Туризм і рекреація як соціально-економічні явища світового масштабу перетворились у важливий стимулюючий чинник регіонального розвитку. Створюють реальні передумови для стабілізації економічних процесів, поліпшення соціальної складової, збереження довкілля та відновлення культурної спадщини держави та адміністративно-територіальних одиниць у їх складі. Створення, функціонування і розвиток туристично-рекреаційного комплексу слугує джерелом наповнення місцевого бюджету, стимулом до розвитку й удосконалення соціальної і ринкової інфраструктури, потенційним об'єктом інвестування, засобом досягнення структурних зрушень в регіональній економіці.

Ресурсний туристично-рекреаційний потенціал Закарпатської області представлений досить широкою гамою ресурсів. Дослідження щодо вивчення та аналізу природно-рекреаційних ресурсів краю були здійснені Долішнім М.І., Мацолою В.І., Ємцем Г.С., Гайдуком А.Б., Мікловдою В.П., О.С. Молнаром., Фоменко Н.В., Магійович Р.І., Пилип'як О.В., Шкрібинець О.О. У ряді їх праць була подана також класифікація рекреаційних ресурсів. Проблеми експлуатаційних запасів мінеральних вод та основні ознаки рекреаційних територій Закарпаття досліджував М.В. Лобода, М.С. Мироненко, Твердохлебов І.Т. Вивчення санаторно-курортних зон, виділення їх у основні групи здійснено у працях Кравціва В.С. та Євдокименка В.К.

У Законі України "Про туризм" (325/95 від 15.09.95) подається наступне визначення: "Туристичні ресурси – сукупність природно-кліматичних, оздоровчих, історико-культурних, пізнавальних та соціально-побутових ресурсів певної території, які задовольняють різноманітні потреби туриста" [5].

У проекті Закону України "Про туристичні ресурси" термін "туристичні ресурси" вживається у досить спрощеному варіанті: – це сукупність туристичних об'єктів, внесених до єдиної державної бази даних у сфері туризму. Вони є цілісною сукупністю туристичних об'єктів незалежно від виду їхнього використання в туризмі (курортно-оздоровчого, рекреаційного, пізнавального). Згідно цього проекту Закону класифікація туристичних ресурсів здійснюється з метою інформування потенційних туристів про їхні споживчо-експлуатаційні характеристики, встановлення гранично-припустимих навантажень, створення належних умов для їхньої охорони та збереження, передбачаючи їхню оцінку за трьома ознаками: функціональною (пропускна здатність), технічною (ступінь комфортності перебування), генетичною (походження туристичних об'єктів) [3].

Рекреація, активний відпочинок (лат. *rescreatio* — відпочинок) — це система заходів, пов'язана з використанням вільного часу людей для їх оздоровчої, культурно-ознайомчої і спортивної діяльності на спеціалізованих територіях, які розміщені поза їх постійним помешканням. Рекреація охоплює всі види відпочинку. Відновлення здоров'я і працездатності шляхом відпочинку на лоні природи, або під час туристичної поїздки з відвіданням національних парків, архітектурних пам'яток, музеїв.

У науковій літературі існує декілька близьких за змістом узагальнених визначень територіально-туристично-рекреаційних утворень, проте, жодне з них не можна тлумачити однозначно.

Так, Н.В. Фоменко стверджує, що територіальний рекреаційний комплекс характеризується єдиною територією, яка має значний рекреаційний потенціал, сукупність рекреаційних установ, з тісними виробничими зв'язками, єдністю організаційних форм і правління, які забезпечують ефективне використання природних рекреаційних ресурсів і соціально-економічних умов, що склалися на даній території [10]. Р.І. Магійович, О.В. Пилип'як, О.О. Шкрібинець зазначають, що туристично-рекреаційний комплекс - це комплекс, що об'єднує систему туристично-рекреаційних закладів, обслуговуючих їх підприємств інфраструктури та інших галузей, які мають тісні виробничі та економічні зв'язки, спільно використовують ресурси з метою задоволення різноманітних оздоровчих, пізнавальних, культурних та інших потреб населення [6]. На думку О.Г. Топчієва, під рекреаційно-туристичним комплексом слід розуміти сукупність галузей і видів економічної діяльності, які забезпечують рекреаційними послугами населення країни, регіону, міста та створюють необхідні передумови для нормального функціонування рекреаційно-туристичного господарства [9].

Як і будь-який господарський комплекс, він виконує суспільно необхідні функції, основною з яких є максимальне задоволення потреб населення у відпочинку, оздоровленні, лікуванні, духовному та фізичному розвитку.

Проте, більшість науковців поділяють туристично-рекреаційних ресурсів на такі основні групи: природні, антропогенні, соціально-економічні.

При оцінці туристично-рекреаційних ресурсів, аналізуються два блоки А. Гайдук [2]. Перший блок "природні туристичні ресурси" включає кліматичні умови, бальнеологічні, лісові, водні ресурси та природно-заповідний фонд. До другого блоку включені культурно-історичні ресурси.

Закарпатська область має унікальне геополітичне та географічне розташування. Її природно-рекреаційний та курортний потенціал, самобутня історія і культура, супутня до туризму інфраструктура, створюють сприятливі умови для відпочинку та оздоровлення. Основними напрямками розвитку туристичної галузі в області є бальнеологічний, гірськолижний, сільський, пішохідний, екотуризм, кінний, екстримальний туризм. У краї є всі умови для розвитку внутрішнього та міжнародного туризму, які набули популярності.

Значну частину території області (70%) займають Карпатські гори, 12% – це територія природно-заповідного фонду. На території області виявлено понад 700 водопроїв мінеральних вод та розсолів в складі 67 основних родовищ мінеральних та термальних вод, тобто є великі можливості використання термальних вод як з лікувально-рекреаційною, так і з промисловою метою. В санаторно-курортних закладах області є можливість лікувати понад 100 хвороб.[4]

За інформацією управління туризму та курортів департаменту економічного розвитку і торгівлі облдержадміністрації, мережа оздоровчих, рекреаційних та туристичних об'єктів області нараховує 511 об'єктів, у т.ч.: оздоровчих – 23, рекреаційних – 126, туристичних – 362. В області одночасно можна розмістити близько 26000 осіб. В області нараховується 56 діючих гірськолижних витягів.

Понад 500 сільських садиб області готові надавати послуги з розміщення, харчування та організації дозвілля. Власники сільських садиб постійно працюють над створенням нового туристичного продукту для відпочиваючих та туристів.

Значний історико-культурний та архітектурний потенціал – дерев'яні церкви Закарпаття – найцінніший внесок краю у світову мистецьку скарбницю. Справжньою гордістю закарпатців є триверхі лемківські і бойківські церкви, які збереглися для нащадків, як найдавніший спосіб українського храмовування. Закарпатська Гуцульщина представлена п'ятизрубними церквами. Збереглися також у нашому краї і дерев'яні церкви,

збудовані у готичному та бароковому стилі, що засвідчує зв'язок із заходом. У Закарпатті збережено 118 дерев'яних церков, збудованих упродовж останніх п'яти сторіч.

У 2019 році до місцевих бюджетів Закарпатської області сплачено 8560,1 тис грн туристичного збору, що у 2,3 рази більше, ніж аналогічного періоду минулого року. Найбільші суми туристичного збору за підсумками 2019 року надійшли до бюджетів об'єднаної територіальної громади с. Поляна (Свалявський район) – 2049,4 тис грн. та м.Ужгород – 1376,9 тис грн., Берегівського району – 953,5 тис грн., Міжгірського – 604,3 тис грн., Ужго-родського району – 569,2 тис грн., м. Мукачево – 490,5 тис грн., Хустського району – 344,9 тис грн., та м. Берегове – 334,6 тис грн., Воловецького – 294,0 тис грн., Перечинського району – 278,8 тис грн., Виноградівського району – 273,9 тис грн., Рахівського – 195,9 тис грн. [4].

Таким чином, можна відмітити, що:

– поняття «туристично-рекреаційний комплекс» в науковій літературі трактується по-різному і має безліч особливостей;

– розглядаючи передумови розвитку ТРК регіону за основу потрібно приймати систему таких складових туристично-рекреаційного процесу, як туристично-рекреаційні ресурси, туристично-рекреаційні потреби та економічні можливості регіону. Вони стають основою для розвитку і ефективного функціонування туристично-рекреаційного комплексу як невід'ємної частини економіки регіону.

Список використаних джерел

1. Вуйцик О. Вплив рекреаційно-туристичного комплексу на розвиток економіки держави / О. Вуйцик // Вісник Львів. ун-ту. Серія: міжнародні відносини. - 2008. - Вип.24. - С.35-42.
2. Гайдук А. Оцінка туристичних ресурсів Львівської області та її практичне застосування. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Сталий розвиток та екологічна безпека (регіональна політика). Щорічник наукових праць. Випуск 20 / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2000. С. 200-212.
3. Держтуризмкурорт. Проект Закону України "Про туристичні ресурси". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tourism.gov.ua.
4. [Електронний ресурс]. Режим доступу <https://zakarpat-rada.gov.ua/zakarpatyya/infrastruktura/turyzm-i-rekreatsiya>
5. Закон України "Про туризм".[Електронний ресурс].Режим доступу:gorpi – Kultura. Ks. Ua
6. Магійович Р.І. Розвиток туристично-рекреаційного комплексу в Західному регіоні / Р.І. Магійович, О.В.Пилип'як, О.О.Шкрібинець//Науковий вісник НЛТУУ.-2008.-Вип.18.7.- С.164-169.
7. Молнар О.С. Функції та структура туристично-рекреаційного комплексу регіону / О.С. Молнар, В.В. Сержанов, Ф.А. Важинський // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. - 2008. - Вип.26. - С.30-36.
8. Паньків Н. Туристичні ресурси та їхні класифікації. Рекреаційна географія і туризм. Наукові записки. № 2 . 20 14
9. Топчієв О.Г. Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методики: навч. посіб. / О.Г. Топчієв. - Одеса: Астропринт, 2005. - 632 с.
10. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія: навч. посібник / Н.В. Фоменко. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 312 с.

*Уголькова О.,
к.е.н., асистент
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна*

*Удимович М.,
студентка 3 курсу
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна*

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

Світова фінансова криза, яка спіткала світ у 2020 році, змушує багатьох науковців, політиків, очільників держав напружено чекати її можливих наслідків. Для багатьох країн 2020 рік може стати роком обвалу економіки. Тому варто детальніше розглянути передумови даної кризи та її можливі наслідки не лише на глобальному та державному рівнях, а й для регіонів України.

Вчені та представники органів державної і місцевої влади підтримують твердження про важливість та обов'язковість збільшення ролі та функцій територіально-господарських систем регіонів. Водночас, не береться до уваги існуючі умови та глобалізаційний характер світогосподарських процесів [1].

Дослідники намагаються окреслити такі основні проблеми в економічному розвитку регіонів України, що не відповідають певним чином сучасним світогосподарським процесам. Зокрема, науковець Панухник О.В. переконана, що серед основних негативних передумов варто виокремити такі: надалі існують тенденції щодо посилення міжрегіональної соціально-економічної диференціації; наявні в Україні форми організації влади на загальнодержавному та регіональному рівнях є малоефективні та не є непридатними для успішного реформування економічних процесів, що відбуваються сьогодні на певних територіях; необхідне тотальне оновлення форм і методів управління, важливою є переорієнтація адміністративних розподільчих функцій влади на економіко-соціальні, спрямовані на виконання зобов'язань перед громадянами; реформа на місцевому рівні не повинні зводитися до перерозподілу владних повноважень чи чергової перестановки кадрами; для розвитку регіонів не є достатньо використовувати регіональні ресурси, зокрема, необхідні для сприяння регіональному розвитку на конкретній території, як людський капітал та соціальна інфраструктура; сьогоднішні місцеві податки і збори не можуть створити фінансової бази для місцевого та регіонального розвитку; недостатньо використовуються інвестиційні ресурси населення; недосконалою залишається амортизаційна політика на рівні підприємств; не існує чіткого визначення поняття “регіон України”, як і чіткого поділу на регіони – проте, досі існує поділ на області [1].

Практика регіонального розвитку в Україні, досить часто є недосяжною. Це через необхідність формування механізму в регулюванні інтеграційних процесів на регіональному рівні [3].

Для становлення дієвого механізму в управлінні територіально-господарських регіонів необхідним є державне регулювання, яке охоплює систему законодавчих, виконавчих і

контролюючих заходів, що спрямовані на досягнення встановлених цілей, що здійснюють органи державного управління.

На думку науковців [1;3;4], до основних цілей державного управління територіальною економічною інтеграцією варто віднести такі:

- установлення правового базису та реалізування контролю за дотриманням законодавства, яке спрямовано на захист інтересів економічних суб'єктів за умов формування та управління територіальною економічною інтеграцією;
- розвиток механізму ринкових умов вільного здійснення територіальної економічної інтеграції в нашій державі;
- забезпечення сталого розвитку соціально-економічної сфери, регіонів й окремих населених пунктів;
- підвищення платоспроможності населення.

Зміст державного регулювання повинен базуватись на принципах, функціях і методах державного управління економікою, спрямованих на досягнення певних цілей, що розробляють державні органи влади у кожній країні при врахуванні специфічних особливостей при різних етапах розвитку економіки та особливостей соціальних потреб суспільства [2].

На сьогодні в світі на надрегіональному рівні відбувається активізація усіх процесів, що зумовлюють поглиблену інтеграцію, проте існують ризики виникнення ситуації, що може мати глобальні наслідки. Епідемію 2020 р. COVID-19 можна вважати тим непрогнозованим фактором, що впливає усі аспекти економіки світу, про що свідчить початок глобальної економічної кризи.

Станом на квітень 2020 уже можна спостерігати певні наслідки: суттєве зниження цін на нафту, зниження та обмеження торгівлі, спад росту ВВП усіх держав, зростання рівня безробіття тощо. Проте експерти та науковці сподіваються, що існуюча ситуація розпочне ряд суттєвих кількісних та структурних змін не тільки на глобальному, але й національному та регіональному рівнях.

Список використаних джерел

1. Прохоров М.Є. Криза 2020: можливі причини та наслідки / М.Є. Прохоров // Дестабілізація державного управління. - с.15-36.
2. Панухник О.В. Регулювання інтеграції населених пунктів в Україні на основі впровадження досвіду ЄС [Електронний ресурс] / О. В. Панухник // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 119(2). – С. 41-49. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>
3. Панухник О.В. Вірус рецесії переписує сценарій розвитку територіальногосподарських систем регіонів України / Панухник Олена // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції „Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах“, 31 березня 2020 року. — Т., 2020. — С. 102–104.
4. Коротич О. Б. Державне управління регіональним розвитком України : [Монографія] / О. Б. Коротич. — Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2018. — 220 с

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

*Берча О.,
старший викладач
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах конкурентної боротьби ефективне функціонування будь – якого підприємства значною мірою залежить від вирішення проблем, які пов'язані із підвищенням якості продукції. Перед підприємством постає завдання передбачення ринкових тенденцій, прогнозування потреб клієнтів у послугах, а також постійне впровадження інновацій і створення основ для розвитку нових сфер бізнесу та таких продуктів, які підвищують цінність компанії в очах споживачів.

Для ефективного управління процесами забезпечення і підвищення якості продукції у світовій практиці добре зарекомендували себе системи управління якістю. Система управління якістю — це частина системи менеджменту організації, спрямована на отримання результатів для задоволення потреб, очікувань та вимог зацікавлених сторін згідно із завданнями у сфері якості [3]. Основні положення систем управління якістю описуються в стандартах ISO серії 9000, які прийняті в Україні як національні. Система управління якістю охоплює дії, за допомогою яких організація ідентифікує свої цілі та визначає процеси й ресурси, потрібні для досягнення бажаних результатів. Офіційна система управління якістю становить структурну основу для планування, отримання, моніторингу та поліпшення показників діяльності з управління якістю [1].

Зміна потреб і очікувань споживачів, а також конкурентний тиск і технічний прогрес змушують підприємство постійно вдосконалювати свою продукцію та процеси. Для досягнення цієї мети підприємство може застосовувати різноманітні форми вдосконалення - коригування та постійне поліпшення, проривні зміни, інноваційну діяльність, чи інші.

Серед проблем функціонування національної інноваційної екосистеми виділяють відсутність необхідної інформації про ринкові перспективи запропонованої ідеї та знань [2]. За таких умов ефективність створення та впровадження інновацій не може бути достатньо високою. Орієнтація на споживача є суттєвою як при розміщенні на ринку товару чи послуги, які є новими або вдосконаленими з точки зору його характеристик або застосувань, так і при впровадженні нових або вдосконалених існуючих на підприємстві бізнес-процесів.

Важливим також для забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємства в цілому є використання новітніх прийомів, методів, ресурсів не тільки на всіх етапах життєвого циклу продукції (послуг), але й можливість впровадження інновацій у всіх його бізнес-процесах.

Система управління якістю може бути основою для постійного поліпшення. Запровадження системи управління якістю буде сприяти виявленню всіх можливостей вдосконалення функціонування підприємства, забезпечення якості продукції та впровадження інновацій з врахуванням попиту споживача; вона дозволить розробляти і втілювати інноваційні рішення систематичним і впорядкованим чином.

Тому, в інноваційному розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства важливого значення набуває розробка та впровадження ефективної системи управління якістю. Отже, втілення інновацій, без сумніву, дозволяє збільшити обсяг виробництва, реалізації, підвищити прибутковість, прискорює економічний розвиток, збільшує конкурентоспроможність підприємства, але впровадження системи управління якістю дозволить значно підвищити їх ефективність.

Список використаних джерел

1. ДСТУ ISO 9000:2015. Національний стандарт України. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. - К.: ДП "УкрНДНЦ", 2016.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 липня 2019 р. № 526-р «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
3. Шаповал М.І. Менеджмент якості: Навчальний посібник / М. І.Шаповал. - К.: ТОВ "Знання", 2007. - 471с .

Гапак Н.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

Жабур О.,
студентка 3 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Гапак Н.М., к.е.н., доцент

УМОВИ СТВОРЕННЯ ТА УСПІХУ СТАРТАПІВ

У сучасному світі бажання споживачів швидко змінюються, вони стають більш вимогливими до властивостей, унікальних особливостей і ціни товарів та послуг.

В умовах надзвичайної невизначеності зовнішнього середовища представники бізнесу розробляють нові підходи, концепції та стратегії створення, організації та управління підприємствами. Саме за таких обставин був розроблений «стартап» – як новий підхід до ведення бізнесу й виробництва продукції. Одним з основних принципів даного підходу є необхідність швидкого, якісного виробництва продукту, з найменшими витратами. Але стартап – це не суто виробництво продукції та виведення її на ринки, стартап – це також підхід, концепція розвитку інновацій [4].

Стартап починається з ідеї продукту, який лежить в основі бізнесу. Проте лише однієї ідеї замало для реалізації успішного стартапу. Серед основних елементів успіху стартапу виділяється: ідея, команда, ресурси та невизначеність [3]. Отже, стартап – це команда, яка об'єднана ідеєю і яка своєчасно залучає необхідні ресурси для створення продукту, який здатен вирішити проблему споживачів.

До ключових факторів успіху новоствореного стартапу можемо віднести: розуміння ринку (потреб споживачів), наявність необхідного за розміром ринку для збуту, наявність позитивних трендів у появі нових технологій та рішень, розуміння конкурентів, якість продукту та здатність команди швидко реагувати на зміну потреб клієнтів тощо [2]. При розробці нового продукту, не важливо в якій сфері, необхідно враховувати всі перераховані фактори.

Одним з факторів розвитку також можемо визначити якісне рекламне забезпечення. «Instagram», «Facebook», «YouTube» тощо нині є провідними рекламними панелями в Інтернеті завдяки можливості охоплення потенційних клієнтів [1].

Успішний стартап – це не просто реалізований проект. Це проект, який цікавить споживачів і здатний до подальшого розвитку. Серед українських стартапів, що вже досягли неабиякого успіху, можна навести такі [5]:

1) «TripMyDream» – один з найкращих і найвідоміших проектів, заснований у 2015 р. Реалізована ідея стала найкращим туристичним стартапом світу за результатами конкурсу «Seedstars Summit 2016». «TripMyDream» зібрав інвестиції в розмірі 500 тис. дол. США і є найбільш успішним на британському ринку.

2) «PassivDom» є першим автономним будинком у світі, який працює виключно на сонячній енергії. Прототип створюють за один день за допомогою 3D-принтера, існує

можливість його транспортування. «PassivDom» почав працювати навесні 2017 р. і вже отримав більше 8000 замовлень із США.

3) «SolarGaps» є стартапом у галузі відновлюваної енергетики. Інноваційні жалюзі, представлені у 2017 р., здатні перетворювати сонячні промені на електрику. Встановлення «SolarGaps» у приміщенні дає змогу виробляти 100 кВт електроенергії протягом місяця.

Українські стартапи охоплюють різні сфери суспільного життя й задовольняють попит усіх споживачів. Однак спостерігається тенденція залежності успішності проєктів від іноземних інвестицій [1]. Саме залучення інвестицій є ще одним з факторів успіху стартапів, особливо на початкових стадіях.

Отже, із вищенаведеного, є багато елементів та факторів, від яких залежить успіх стартапу не тільки на стадії зародження ідеї чи підприємства, а й на стадіях реалізації й поширення продукції на національному й світовому ринках.

Список використаних джерел:

1. Дрималовська Х.В., Жигадло О.І. Сучасні тенденції розвитку стартапів: вітчизняний та міжнародний досвід. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/40_2019/18.pdf (дата звернення: 09.04.2020).
2. Ковальова А.Ю. Підходи до створення успішного стартапу: світовий досвід. URL: http://confcontact.com/2014_02_meshko/37_Kovalyova.htm (дата звернення: 09.04.2020).
3. Магдануров Г. Предпринимательство в IT: методич. пособ. / Г. Магдануров. – 2013. – 135 с.
4. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 253 с.
5. 10 most successful Ukrainian startups. URL: <https://destinations.com.ua/business/trends-innovations/480-top-10-business-startups-in-ukraine-that-influenced-theworld> (дата звернення: 09.04.2020).

Колісник Г.,
д.е.н., професор
 ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
 м. Ужгород, Україна
Штулер Ю.,
аспірант
 ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
 м. Ужгород, Україна
 Науковий керівник: Колісник Г.М., д.е.н., професор

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТОМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ

Питання стратегічного управління підприємством є залежним від інформаційного забезпечення. Найважливішою цінністю є інформація, котра в умовах мінливого навколишнього середовища становить підґрунтя для прийняття управлінських рішень. Консолідація інформації з різних джерел, її систематизація, класифікація, «очищення» від інформаційного шуму має дозволити консолідувати альтернативні рішення та з їх варіантів обрати той, котрий сприятиме виходу підприємства на вищий рівень економічного розвитку.

Інформація, як об'єкт дослідження відносно недавно стала цікавою для досліджень в науковому середовищі, однак стрімко набуває розвитку. Оскільки бурхлива динаміка нарощення інформаційних потоків, джерел та ресурсів змушує керівництво суб'єкта підприємництва аналізувати всю інформаційну «масу», що особливо складно в умовах інформаційної асиметрії.

В 2001 р Д. Акерлоф побудував математичну модель ринку з недосконалою інформацією, за яку отримав Нобелівську премію, що засвідчує важливість питання стратегічного управління підприємством в цьому напрямі [11].

Для національної економіки проблемами, що ускладнюють результати наявності інформаційної асиметрії для здійснення підприємством господарської діяльності є високий рівень тіньової економіки, свобода ведення господарської діяльності, рівний доступ до отримання державного фінансування та інші проблеми. Про це свідчить інформація наведена в таблиці 1, в якій розкрито напрями використання підприємствами мережі Інтернет у 2019 році.

Таблиця 1

Напрями використання мережі Інтернет підприємствами у 2019 році

	Кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет	З них використовували мережу Інтернет для				
		надсилання чи отримання повідомлень електронною поштою	отримання інформації про товари та послуги	отримання інформації від органів державної влади	здійснення банківських операцій	доступ до інших фінансових послуг
Усього підприємств, одиниць	43303	42733	38468	35034	42070	17612
у тому числі із середньою кількістю працівників, осіб						
до 50	32910	32407	28786	25878	31873	12457
50-249	8247	8187	7634	7155	8075	3900
250 і більше	2146	2139	2048	2001	2122	1255

Джерело: Державна служба статистики України

Відповідно на сучасному етапі соціально-економічного розвитку в господарському середовищі функціонування підприємств назріла об'єктивна необхідність створення єдиного інформаційного простору.

Стратегічне управління суб'єктами підприємництва не може здійснюватися під час існування інформаційної асиметрії, адже в цьому випадку порушуються право на інформаційну безпеку, підприємства потребують захисту від комп'ютерного тероризму, нівелювання різного рівня загроз і ризикових ситуацій в ринкових умовах.

Таким чином, саме в цей час закладаються основи, які вимагають формування єдиного геоінформаційного простору, що вирішить питання забезпечення правдивою інформацією підприємства для вироблення стратегії її управління.

Список використаних джерел

1. Гудзинський О.Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 89-93.
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є.В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.
4. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/16529-126-bezpeka-pdprimstva-v-nformatsyny-sfer-.html>
5. Пуцентейло П.Р. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства / П.Р. Пуцентейло // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 1. – С. 168-174.
6. Чаплінський Д. В. Оцінювання точності позиціонування за інформацією системи ACAS / Д.В. Чаплінський [Електронний ресурс] – Режим доступу: nau.edu.ua/main/science/conf/2013_conf_74.pdf
7. Штулер І.Ю. Інноваційне керування в умовах глобальної диспропорційності та трансформаційності національних економік / І.Ю. Штулер // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту . – 2017.- №19. - с. 331-336.

*Молнар О.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

*Молнар Н.,
аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Молнар О.С., к.е.н., доцент*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Застосування інформаційних технологій в діяльності туристичних підприємств включає поєднання чотирьох ключових бізнес-процесів, які у сукупності забезпечують ефективне функціонування підприємств туристичної галузі.

Функціонування туристичного підприємства передбачає використання сучасних інформаційних технологій, що забезпечують бізнес-процеси: “Побудова інформаційної системи внутрішніх комунікацій підприємства”; “Побудова системи забезпечення підприємства ринковою інформацією на основі сучасних інформаційних технологій”; “Побудова системи зовнішніх комунікацій підприємства на основі інформаційних Інтернет технологій” та “Побудова системи забезпечення продажу туристичного продукту на основі інформаційних технологій”.

Адже сучасний менеджмент розглядає туристичне підприємство не як сукупність відділів, а як сукупність бізнес-процесів. Підпорядкування організаційної структури туристичного підприємства бізнес-процесам, означає, що спочатку треба вибудувати стратегію розвитку туристичного підприємства, а на її основі вибудувати бізнес-процеси. Відповідно кожен бізнес-процес має бути орієнтованим на досягнення свого функціонального призначення, яка б забезпечувало ефективне функціонування туристичного підприємства.

Застосування інформаційних технологій в діяльності туристичних підприємств базується на таких основних принципах:

- об'єднання процедур, що припускає об'єднання операцій, які виконувалися різними співробітниками, в одну;
- самостійності вибору, що припускає прийняття самостійних рішень виконавцями, які відповідають за одержання заданого результату діяльності;
- нерозривної послідовності, що припускає виконання окремих кроків процесу в логічному порядку;
- горизонтального контролю, що припускає перевірку якості результату його споживачем;
- системності управління, що припускає здійснення управління витратами за місцем їх виникнення;
- “керуючого” процесом, що забезпечує єдину крапку координації і контакту між складним процесом і його замовником.

Дотримання цих принципів в діяльності туристичних підприємств дозволяє забезпечити високоефективну взаємодію всіх учасників бізнес-процесу, вчасно забезпечити підприємство необхідними методами комунікаційного впливу на цільову аудиторію в Інтернет-мережі та використовувати методи реінжинірингу, які є більш ефективними при удосконаленні структури управління системою комунікацій туристичного підприємства на базі сучасних інформаційних технологій.

Список використаних джерел:

1. Алейникова Г. М. Организация и управление турбизнесом: учеб. пособие // Донецкий институт туристического бизнеса. Донецк, 2002. 184 с.
2. Береза А. М. Основи створення інформаційних систем: навч. посіб. / Київський національний економічний університет. К., 2001. 139 с.
3. Колодійчук А. В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки // Формування ринкових відносин в Україні. 2012. №5/1(132). С. 58-62.
4. Кондрашова С. С. Информационные технологии в управлении: учеб. пособие / Межрегиональная академия управления персоналом. К., 1998. 132 с.
5. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.8. С. 183-187.
6. Штулер І.Ю. Вплив інформатизації на інноваційну адаптивність підприємств// матеріали XIV Міжнародного наукового семінару «Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці та освіті», м.Київ – оз. Світязь, 29 червня – 3 липня 2014 р. – К. : СІК ГРУП УКРАЇНА, 2015. - С. 218-223.

СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, АУДИТУ, ЗВІТНОСТІ І ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

*Виорел Цуркану,
д-р хабилитат, професор,
Молдавская экономическая академия,
Кишинэу, Республика Молдова,*

*Ирина Голочалова,
д-р эк, конференциар,
Государственный университет Молдовы,
Кишинэу, Республика Молдова*

ИМПЕРАТИВНОСТЬ КОНЦЕПЦИИ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК КАК ОСНОВА ДОСТОВЕРНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Поскольку современные пользователи финансовой отчетности нацелены не только на понимание сути показателей финансовой отчетности, но и бизнес-анализ организации на их основе, то их особый интерес вызывает способность правдивого представления финансовой информации и принятый организацией-составителем финансовой отчетности подход к обеспечению качества информации о деятельности бизнес-единицы. Подготовка достоверной финансовой отчетности возможна на базе императивности концепции качественных характеристик, раскрытие которой является **первым этапом исследования**. Императивность системы качественных характеристик проявляется в ее предписании соответствующими законодательными и нормативными актами, содержание которых различается в зависимости от принадлежности к одной из двух моделей международной системы бухгалтерского учета, поскольку: при использовании англо-саксонской модели подготовка финансовой отчетности осуществляется согласно экономическому подходу с основанием концепции «правдивого и справедливого представления»; при континентальной модели подготовка финансовой отчетности осуществляется согласно юридическому подходу с основанием концепции «директивности и ясности представления» [1, с. 54]. Тем не менее, общепринятой целью финансовой отчетности обозначено представление информации пользователям для принятия ими экономически целесообразных решений. Современная методология бухгалтерского учета и отчетности, выработанная в рамках англосаксонской модели – это методология Международных Стандартов Финансовой Отчетности (МСФО), которая изложена в Концептуальных основах подготовки отчетности (далее, Концепции МСФО).

Цель финансовой отчетности, согласно Концепции МСФО, заключается в предоставлении финансовой информации об отчитывающейся организации, которая для существующих и потенциальных инвесторов и прочих кредиторов, обозначенных как основная группа пользователей, является полезной при принятии ими решений о предоставлении данной организации ресурсов. Очевидно, что финансовая отчетность не может содержать всю информацию, но предоставляет ее значительную часть, на которую и полагается указанная группа пользователей при принятии управленческих решений. Авторы подчеркивают, что экономическому подходу свойственен субъективизм, поскольку при его использовании финансовая отчетность основывается на суждениях, оценках и моделях, а не

на точном отображении экономических явлений. Для нейтрализации субъективизма и достижения качества установлены требования к финансовой информации, обозначенные как «качественные характеристики информации». Рациональный и эффективный процесс применения качественных характеристик, представленный в виде алгоритма, будет содействовать принятию эффективных бизнес-решений [2, с. 52]. Авторы приходят к выводу, что согласно Концепции МСФО, существует два уровня полезности для принятия бизнес-решений: первый уровень полезности – когда финансовая отчетность отвечает таким качественным характеристикам как уместность и правдивое представление, второй уровень полезности, – когда качество отчетности усиливается ее соответствием таким характеристикам как сопоставимость и проверяемость, своевременность и понятность [2, с.53].

При соблюдении императивности системы качественных характеристик информация квалифицируется как полезная для принятия решений, в противном случае процесс согласно обозначенному алгоритму повторяется. В контексте становления концепции качественных характеристик в системе МСФО возникли дискуссионные вопросы и высказано множество критических взглядов. В этой связи авторы считают уместным отметить, что при инновационном векторе экономики методология бухгалтерского учета ориентирована на социально-экономическую парадигму финансовой отчетности, нацелена на ее составителей, обладающих компетенциями в части понимания бизнеса и экономической деятельности, и представляется пользователям, обладающих навыками ее подготовки и способностями изучения и анализа информации. По результатам исследования следует вывод, который согласуется с мнением ряда ученых, что в системе МСФО сформирована концепция качественных характеристик как императива подготовки достоверной финансовой отчетности.

Общая характеристика системы качественных характеристик на международном и национальном уровнях стандартизации – **второй этап данного исследования**, в рамках которого проведен контент-анализ законодательной и нормативной баз, регулирующих порядок применения качественных характеристик: в рамках международной стандартизации Концепция МСФО определяет систему качественных характеристик как императив достоверности финансовой отчетности, что и обозначено положениями МСБУ 1 «Представление финансовой отчетности»; в части континентальной системы бухгалтерского учета требования к качеству информации финансовой отчетности изложены в Директиве 2013/34/ЕС, для национальной практики ведения учета и составления финансовой отчетности в Республике Молдова, Закон № 287 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 15.12.2017 года требует для признания финансовой отчетности ясной соблюдения основополагающих принципов и качественных характеристик информации вне зависимости от принятой модели финансовых отчетов [3, ст. 20]. Законодательная база, в которой четко закреплено требование соблюдения качества информации финансовой отчетности, также характеризует систему качественных характеристик как императивную.

Однако, обозначенная в законодательных актах бухгалтерского учета Республики Молдова цель финансовой отчетности – представление полезной информации для принятия управленческих решений, не снимает отличий в части качественных характеристик финансовой отчетности, которые существовали между системой МСФО и Национальными стандартами бухгалтерского учета еще до принятия версии закона бухгалтерского учета 2017 года. На оценку причин этих различий **направлен третий этап исследования**. На базе

контент-анализа стало очевидным, что законодательная база Республики Молдова аккумулирует положения как системы МСФО, так и Директивы 2013/34/ЕС, регламентирующие две различные модели бухгалтерского учета. Более того были выявлены различия в международной и национальной системах качественных характеристик, принятие во внимание которых несомненно способствует их нейтрализации, и повысит действенность применения качественных характеристик для формирования достоверной финансовой отчетности. В заключение подчеркнуто, что Концепция МСФО меняется, модернизируется в контексте перехода на социально-экономическую модель финансовой отчетности и вносит коррективы в целом в МСФО, что приводит к необходимости адаптации законодательной и нормативной базы РМ к новым МСФО. Этот процесс достаточно креативный, особенно в условиях, когда требуется адекватное транспонирование положений Директивы 2013/34/ЕС.

Библиография:

1. Александер, А. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике/ А. Александер, А. Бриттон, Э. Йориссен/ (пер. с англ.) – М.: «Вершина», 2005.
2. Golochalova, I. Measurement of Financial Statements Information in the Context of Harmonization of the Accounting Systems/ I. Golochalova, V. Tsurcanu/Journal of Finance and Accounting, Vol. 8, Iss. 1, 2020, p. 48-58, [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://doi:10.11648/j.jfa.20200801.16>
3. Закон Республики Молдова № 287 от 15 декабря 2017 года. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=363701&lang=2>

Вакаров В.,
к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

Вакарова Б.,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

ОПОДАТКУВАННЯ ЄДИНИМ ПОДАТКОМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОБЛІК В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ

Згідно Податкового кодексу України [1] (ПКУ) єдиний податок – це податок, що має сплачуватися фізичними особами – підприємцями та юридичними особами, які перебувають на спрощеній системі оподаткування. Статтею ПКУ 291.2. визначено, що «спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 цього Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності».

Відмінною рисою цієї системи є відносна легкість ведення бухгалтерського обліку, але для того щоб перейти на спрощену систему оподаткування – особа має відповідати певним вимогам і займатися відповідними видами діяльності, мати показники об'єму доходів та допустиму кількість робітників (стаття 291 ПКУ), зокрема: для 1-ї групи («самозайняті» фізичні особи підприємці (ФОП), які не залучають найманих працівників) ліміт річного доходу 300 тисяч гривень; для 2-ї групи (ФОПи, на яких працюють не більше 10 найманих працівників) 1,5 мільйонів гривень; для 3-ї групи (юридичні особи – невеликі суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми) – до 5 мільйонів гривень і для 4-ї групи відносять сільськогосподарські товаровиробники (в цих тезах автори не досліджують цю групу).

Сучасна ситуація, що пов'язана з пандемією коронавірусу суттєво впливає на згортання діяльності ФОПів. Припинення діяльності зведе до мінімуму грошові надходження від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, скоротяться виплати працівникам, розміри податків до державного і місцевих бюджетів. Найбільше пандемія відіб'ється на малому бізнесі, суттєво постраждає сфера послуг, перевезення, туристична галузь.

Для послаблення впливу коронавірусної хвороби (COVID-19) на підприємницьку діяльність ФОПів Верховна Рада ухвалила чотири «антикоронавірусні» закони:

1. Закон від 17.03.2020 р. №530-IX "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби (COVID-19) [2]. Цим Законом на час карантину забороняються перевірки бізнесу, дозволяється дистанційна робота, вводяться адмінштрафи та підвищується кримінальна відповідальність за порушення карантину. Крім того, введення карантину тепер вважатиметься форс-мажором.

2. Закон від 17.03.2020 р. №533-IX "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)" [3].

3. Закон України від 17.03.2020 р. №531-IX "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на підвищення доступності лікарських засобів, медичних виробів та інших товарів, які закупаються Особою, уповноваженою на здійснення закупівель у сфері охорони здоров'я"[4] .

4. Закон від 17.03.2020 р. №532-IX "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо підвищення доступності лікарських засобів, медичних виробів та інших товарів, які закупаються за кошти державного бюджету, та створення умов для закупівель у сфері охорони здоров'я за кошти державного бюджету"[5] .

Останнім документом продовжено дію низки положень попереднього і передбачено додаткові кроки для підтримки бізнесу.

З 02 квітня 2020 збільшено граничний обсяг доходів, який дозволяє застосовувати спрощену систему оподаткування: для першої групи із 300 тис. грн. до 1 млн. грн.; для другої групи із 1,5 млн. грн. до 5 млн. грн.; для третьої групи із 5 млн. грн. до 7 млн грн. (див. табл.1).

Таблиця 1

Податкове навантаження для платників єдиного податку у 2020 році

Група платників єдиного податку	Річний дохід, грн		Дозволена кількість працівників	Ставка	
	до 02 квітня 2020 року	02 квітня 2020 року		Звичайна	Підвищена
Перша група	300 000	1 000 000	Без залучення найманих осіб	10 % від прожиткового мінімуму для працездатних осіб	15% -- для фізосіб-підприємців у випадках визначених п.293.4 ПКУ
Друга група	1 500 000	5 000 000	Не більше 10 осіб	20% мінімальної заробітної плати (944,60 грн.)	
Третя група	5 000 000	7 000 000	Не обмежено	У % до доходу: - 3% доходу, у разі сплати ПДВ; - 5% доходу, у разі включення ПДВ до складу єдиного податку.	Для юросіб у випадках, визначених 293.5 ПКУ: -- 6% зі сплатою ПДВ; -- 10% без сплати ПДВ.

Важливим напрямом економічної політики України є запровадження з лютого 2020 року державної програми «Доступні кредити 5-7-9%». Однак, у зв'язку з поширенням COVID-19 на території України Уряд 15 квітня 2020 р. вніс зміни до цієї програми, спрямовані на подолання наслідків пандемії. Тепер подавати заявки на кредит за умовами програми «Доступні кредити 5-7-9%» можуть підприємці, максимальний рівень річного доходу яких не перевищує 100 мільйонів гривень (було: до 50 мільйонів гривень). Збільшується максимальна сума кредиту з 1,5 млн. грн. до 3 млн. грн., а також, розширюється перелік цілей, на які підприємці можуть брати кредит в рамках програми, зокрема на:

- придбання нежитлової нерухомості без права передачі такої нерухомості в платне, або безоплатне користування третім особам;

- придбання об'єктів права інтелектуальної власності за договорами комерційної концесії (франчайзингу), пов'язаних із реалізацією суб'єктом підприємництва інвестиційного проекту;

- поповнення обігових коштів суб'єктів підприємництва у розмірі не більше 25% від загальної вартості інвестиційного проекту, що фінансується за рахунок кредитних коштів.

Але, на жаль, масштабні ризики, викликані пандемією коронавірусу і паралічем бізнесу, будуть мати значний вплив на відображення їх наслідків в бухгалтерському обліку: тривалість пандемії, час перебування населення на карантинних умовах, тощо. Тривала перерва у здійсненні діяльності ФОПів може впливати на важливий принцип в обліку – принцип безперервності. В обліку потрібно буде відображати не звичні господарські операції звичайної підприємницької діяльності, а операції, пов'язані із знезараженням території та працівників, придбанням відповідних засобів, перерахуванням коштів у благодійні фонди для боротьби з коронавірусом, відображення в обліку оподаткування одержаної допомоги, компенсацій на покриття подібних витрат.

Отже, в сучасних умовах пандемії коронавірусу значних зусиль вимагатиме зміна підходів до відображення господарських операцій, пов'язаних з протидією поширенню вірусу і повнотою відновлення виробництв, а також враховувати вплив наслідків пандемії на формування показників звітності, особливо щодо розкриття окремих операцій у примітках до неї, відображенні подій після дати балансу та інше.

Список використаних інформаційних джерел

1. Податковий Кодекс України № 2755- VI від 02.12.2010 року, ВРУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Закон від 17.03.2020 р. №530-IX "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби (COVID-19) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20>
3. Закон від 17.03.2020 р. №533-IX "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-20>
4. Закон України від 17.03.2020 р. №531-IX "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на підвищення доступності лікарських засобів, медичних виробів та інших товарів, які закупаються Особою, уповноваженою на здійснення закупівель у сфері охорони здоров'я". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/531-20>
5. Закон від 17.03.2020 р. №532-IX) "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо підвищення доступності лікарських засобів, медичних виробів та інших товарів, які закупаються за кошти державного бюджету, та створення умов для закупівель у сфері охорони здоров'я за кошти державного бюджету". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/532-20>

Гапак Н.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

Орбан М.,
аспірант 1 курс
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Гапак Н.М., к.е.н., доцент

ОЦІНКА ВАРТОСТІ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах інтеграцій процесів перед суб'єктами господарювання виникає низка проблем, вирішення яких неможливе без коректно проведеної майнової оцінки.

Оцінка майна, майнових прав – це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами.

Оцінка вартості активів підприємства – актуальна процедура для більшості компаній незалежно від їхньої бізнес-ніші. Її необхідність зумовлена різними умовами діяльності підприємства. Основні з них :

1. Реорганізація;
2. Визначення кредитоспроможності;
3. Ліквідація підприємства;
4. Прийняття рішень про вкладення інвестицій;
5. Оформлення угод про купівлю–продаж підприємства;
6. Підвищення ефективності управління ;

Існують різні критерії поділу об'єктів оцінки. На нашу думку, більш доцільним є поділ за юридично-правовим аспектом, відповідно до якого виділяють об'єкти, які підлягають оцінюванню [2]:

1. Об'єкти в нерухомій формі (земельні ділянки, споруди, будівлі, транспортні засоби, обладнання).

2. Паї та цінні папери
3. Нематеріальні активи
4. Цілісні майнові комплекси

Суб'єктами оціночної діяльності є:

1. Суб'єкти господарювання – зареєстровані в установленому законодавством порядку фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач та, які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності.

2. Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання функцій з управління та розпорядження державним майном та (або) майном, що є у комунальній власності, та у складі яких працюють оцінювачі.[1]

При оцінці активів найчастіше використовується традиційний спосіб за основним критерієм – ціною, по якій вони були придбані, або ж виробничої собівартості, з

урахуванням амортизації. Такий метод не завжди є виправданий, оскільки ціни є нестабільними і часто коливаються. Тому прийнято оцінювати постійні активи за первісною вартістю, а поточні – за собівартістю і ціною можливої реалізації. Щоб отримати об'єктивну оцінку, актуально застосовувати витратний, порівняльний і дохідний методи (рис.1).

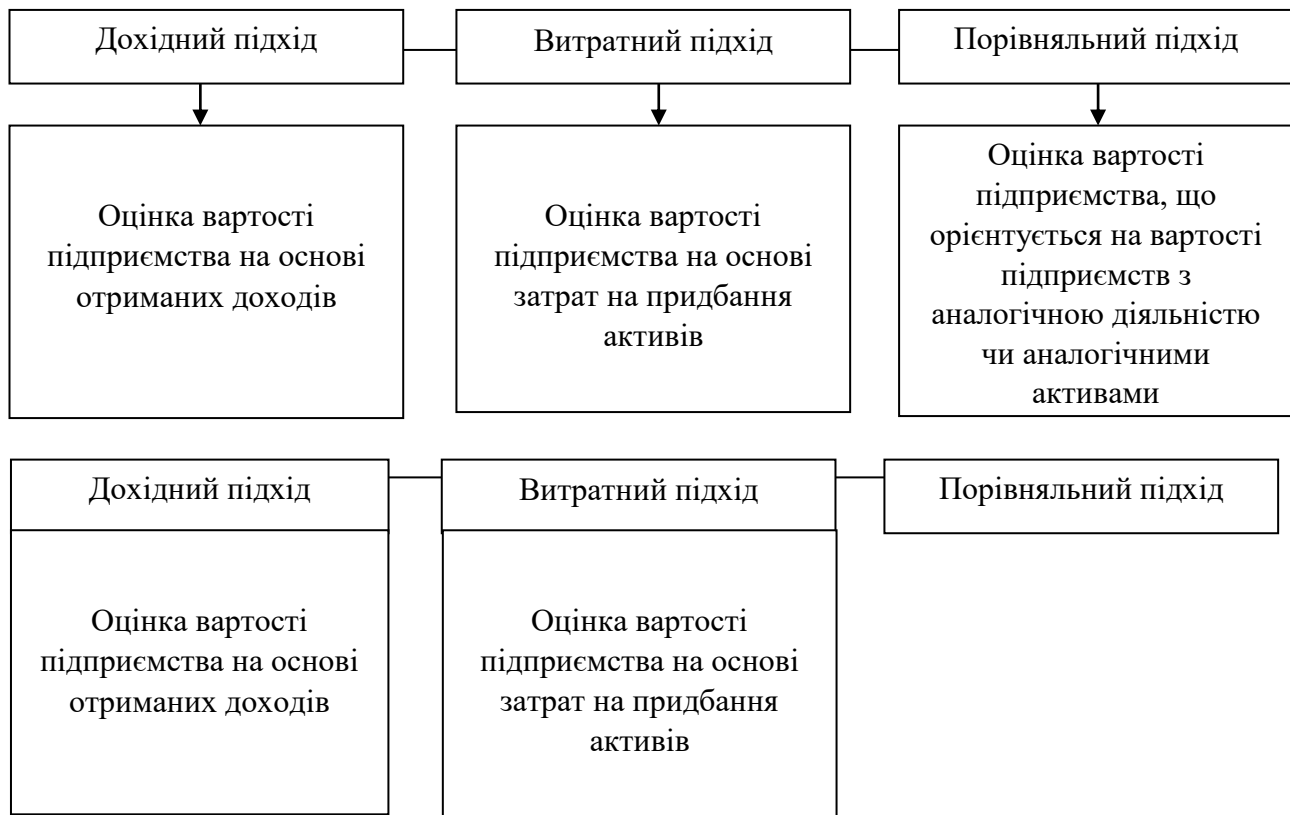


Рис. 1. Методи оцінки вартості підприємства[2]

В сучасних умовах господарювання необхідність коректної майнової оцінки збільшується з геометричною прогресією. Зі сторони суб'єктів господарювання, у зв'язку із зростанням необхідності у залученні як внутрішніх так і зовнішніх інвестицій, інвестуванні та у підвищенні ефективності управління. Зі сторони держави, яка сприяє малому і середньому бізнесу, розробляючи державні програми дешевого кредитування (програма 5-7-9), метою якої є підтримка інвестиційних проектів мікро- та малих підприємств, які реалізуються через банки-партнери, у яких у свою чергу і виникає необхідність у проведенні майнової оцінки. Тому коректна майнова оцінка є невід'ємною складовою не лише діяльності окремих суб'єктів господарювання, а й економічного зростання країни вцілому.

Список використаних джерел

1. Закон України Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність: за станом на 12.07.2001 р. / Верховна Рада України – Офіц. вид. – К.: Парм. Вид-во, 2016.
2. Оцінка активів підприємства : навчальний посібник / [Ю.В. Панасовський, Б.А. Семененко, О.М. Теліженко, та ін.]; за ред. Ю.В. Панасовського. – Суми: Університетська книга, 2009 – 512с.
3. Підходи та методи оцінки вартості підприємства [Електронний ресурс]: режим доступу : <http://monetary-flow.com/pdhodi-ta-metodi-otsnki-vartost-pdprimstva/>

*Даньків Й.,
к.е.н., професор,
зав. кафедри обліку і аудиту
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА КАРАНТИННИХ ЗАХОДІВ

Основною метою державної інвестиційної політики є створення оптимальних умов для активізації економічної активності та інвестиційного потенціалу національної економіки. На сучасному етапі мають місце значні складності, пов'язані з виробленням єдиної стратегії розвитку та формуванням державної інвестиційної політики. Причиною цього є анексія Криму, ескалація конфлікту на сході країни (війна в Донбасі), а тепер ще епідемія коронавірусу в Україні та її продовження на тривалий період. За таких умов катастрофічно скорочуються обсяги інвестиційної діяльності і кардинально скорочуються обсяги економічних показників діяльності суб'єктів господарювання (СГ).

Українським парламентом для послаблення впливу коронавірусу на економіку країни ухвалюються антикоронавірусні закони, зокрема, наступні: Закон від 17.03.2020 р. №530-ІХ "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби (COVID-19)" [1]; Закон від 17.03.2020 р. №533-ІХ "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)" [2] та багато інших, направлених на оздоровлення економіки нашої держави.

За цих умов для економічної політики в Україні особливо важливим для подолання зниження її потенціалу є проблема пошуку шляхів додаткового залучення іноземних і внутрішніх інвестицій для реалізації інвестиційних проєктів.

Відповідно до ст. 1 Закону України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. "інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) та/або досягається соціальний та екологічний ефект" [3].

Для забезпечення ефективного управління СГ необхідне оперативне і достовірне облікове відображення інвестиційної діяльності в умовах економічної кризи та карантинних.

Основою облікового відображення є використання синтетичних та аналітичних рахунків бухгалтерського обліку. З метою покращення інформативної функції обліку про інвестиційну діяльність підприємств рекомендуємо ввести в План рахунків [4] замість трьох, один загальний рахунок «Фінансові та капітальні інвестиції» і в якості субрахунків першого порядку запропонувати класифікацію інвестицій за формами: валові, чисті, реальні(капіталовкладення), інноваційні, інтелектуальні та екологічні інвестиції. Також, на нашу думку, з метою більшої аналітичності пропонуємо ввести і субрахунки другого і третього порядку, виходячи з існуючої класифікації, зокрема наступні: інвестиції пов'язаним сторонам; інвестиції непов'язаним сторонам; капітальне будівництво та придбання основних засобів; придбання інших необоротних активів; придбання нематеріальних активів, еквіваленти грошових коштів; інші поточні фінансові інвестиції і т.д.

Вважаємо, що це дозволить більш повно забезпечувати управління обліковою інформацією про інвестиційну діяльність з метою прийняття ними більш ефективних управлінських рішень щодо залучення іноземних і внутрішніх інвестиційних ресурсів. Також це сприятиме визначенню перспективних напрямів інвестиційної діяльності СГ та підвищити ефективність використання інвестиційних ресурсів.

Пропонований підхід до формування облікової інформації про інвестиційну діяльність в умовах економічної кризи та карантинних заходів буде мати значний вплив на відображення їх наслідків в бухгалтерському обліку, зокрема наступних: тривалість пандемії, час перебування населення на карантинних умовах, відновлення діяльності СГ тощо. В обліку потрібно буде також відображати і не звичні господарські операції з інвестиційної діяльності, зокрема операції, пов'язані із припиненням іноземного і внутрішнього інвестування, залученням відповідних інвестиційних ресурсів та їх використанням для фінансування інвестиційних проектів.

Отже, в сучасних умовах економічної кризи та карантинних заходів потрібно змінювати підходи до відображення господарських операцій, пов'язаних з ними, а також враховувати вплив їх наслідків на формування показників звітності, особливо щодо розкриття окремих операцій у примітках до неї, щодо відображення в ній цих подій щодо інвестиційної діяльності після дати балансу та інше. Тому подальші дослідження будуть направлені на визначення шляхів удосконалення обліку інвестиційної діяльності з врахуванням сучасних тенденцій оздоровлення економіки в Україні.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-1>
2. Закон від 17.03.2020 р. №530-IX "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби (COVID-19) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20>
3. Закон від 17.03.2020 р. №533-IX "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-20>
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

*Долгий К.,
Доктор экономических наук, доцент
Государственный Университет Молдовы
г. Кишинев, Молдова*

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Значение внутреннего контроля и аудита активно возрастает в условиях развивающихся экономических отношений, а также в целях контроля реализации стратегий для успешного ведения бизнеса. Таким образом, следует отметить повышенный интерес к внутреннему аудиту со стороны собственников, а именно в части формирования финансовых результатов экономического субъекта. С этой целью Законом «об акционерных обществах», предусматривается формирование ревизионных комиссий, уполномоченных осуществлять контроль выполнения намеченных планов предприятием, а также деятельность аппарата управления в интересах акционеров (собственников) [1, статья 7].

Данные службы также получают все более широкое распространение и в государственном секторе Республики Молдовы. Приказом Министра Финансов Республики № 153 от 12 сентября 2018 г. были утверждены стандарты внутреннего аудита, разработанные на основе Международных профессиональных стандартов внутреннего аудита. Стандарты сгруппированы в две категории: Стандарты качественных характеристик и Стандарты деятельности. Стандарты качественных характеристик определяют требования к публичному субъекту и работникам, выполняющим функцию внутреннего аудита. Стандарты деятельности описывают содержание работы внутреннего аудита и задают критерии оценки, в соответствии с которыми можно оценить качество выполнения услуг внутреннего аудита [5, статья 2].

Постановлением Правительства Республики № 124 от 02.02.2018 утверждена программа развития государственного внутреннего финансового контроля на 2018-2020 годы и плана действий по ее внедрению. Данной программы определены проблемы развития государственного внутреннего финансового контроля и действия по созданию условий для его развития, установлена основная ответственность финансовых служб и разработана первая Программа непрерывного профессионального развития внутренних аудиторов, внедрены модули и учебные материалы как для менеджеров, так и для внутренних аудиторов, проведены семинары по обучению и информированию. Также заложены основы национальной системы сертификации внутренних аудиторов [4, статья 19]. Топовый менеджмент ответствен за предоставление эффективных и результативных государственных услуг, должен рационально организовать деятельность, убедившись, что все компоненты внутреннего контроля существуют и функциональны. В этом контексте одной из важных задач внутреннего аудита, это включение менеджмента рисков в процессы и решения – установление общего подхода как к контролю соответствия, так и к эффективности и результативности операций.

В результате проведенных исследований следует отметить, что для успешного функционирования систем внутреннего контроля и аудита в Молдове была разработана система регулирования данной деятельности на государственном уровне, что требует укреплению управленческой ответственности за оптимальное управление ресурсами в соответствии с задачами публичного субъекта на основе принципов надлежащего

управления посредством внедрения системы внутреннего управленческого контроля и деятельности внутреннего аудита в публичном секторе и на уровне экономического субъекта.

Менеджмент экономического субъекта устанавливает стратегические цели эффективного развития предприятия, отвечая за их достижение. Они постоянно идентифицируют, оценивают, регистрируют и систематически отслеживают риски, которые могут повлиять на достижение запланированных результатов и разрабатывают меры по снижению вероятностей рисков и/или их воздействия. В то время как, основная обязанность службы внутреннего аудита заключается в проверке и тестировании процедур внутреннего контроля, применяемых менеджментом предприятия, для снижения рисков и выработки рекомендаций в случае, если система внутреннего контроля не является адекватной. Значит, основной целью внутреннего аудита является оказание помощи членам руководства в эффективном выполнении их обязанностей.

Так как было отмечено, руководитель несет ответственность за определение допустимого уровня рисков на предприятии, значит им необходимо устанавливать систему отчетности по существующим рискам, которая должна обеспечивать надлежащее управление уровнем допустимости рисков на всех уровнях предприятия, принимать соответствующие меры и поддерживать благоприятную среду контроля для функционирования системы финансового управления и внутреннего контроля внутри предприятия. Данные мероприятия достигаются посредством профессиональной этики, как со стороны руководства, так и персонала; стили руководства; эффективной организационной структуры; разделением обязанностей и ответственности сотрудников; современной кадровой политики и практики, а также компетентности персонала.

Положениями Национальных стандартов внутреннего аудита [5, статья 12] и других нормативных актов, служба внутреннего аудита несет ответственность за содействие в управление рисками предприятия и в связи с этим перед ней стоят задачи анализа, если руководством были ли все основные риски определены и учтены в процессе определения основ будущей политики; проверяет, если процедуры внутреннего контроля работают и таким образом воздействуют на снижение уровня основных рисков; оценивают, если система оценки рисков, созданная руководством, систематически представляет обновленную информацию о рисках, с которыми сталкивается предприятие.

Выводы. Таким образом, внутренний аудит является действенным механизмом оценки эффективности деятельности менеджмента предприятия и инструментом при помощи которого контролируется система внутреннего контроля предприятия на ее соответствии поставленным целям и стратегиями развития. Внутренний аудит также предоставляет рекомендации по совершенствованию системы внутреннего контроля внутри предприятия и предоставляет гарантии собственникам и менеджменту экономического субъекта относительно того, что система внутреннего контроля эффективна, риски оцениваются и реализуются программы по управлению ими, а задачи, поставленные собственниками менеджменту предприятия выполняются.

Таким образом, постепенно увеличивается роль внутреннего аудита в управлении рисками предприятия, а также в содействии руководству экономического субъекта в достижении поставленных целей.

Список использованных источников

1. Закон об Акционерных Обществах Республики Молдова LP1134/1997 от 02.04.1997 с последующими изменениями // Официальный Монитор РМ, № 441-447 от 30.11.2018.
2. Закон о Внутреннем Государственном финансовом контроле № 229 от 23.09.2010 с последующими изменениями // Официальный Монитор РМ, № 448-460 от 07.12.2018.
3. Министерство Финансов Республики Молдова / Официальный сайт: <https://mf.gov.md>.
4. Постановлением Правительство Республики Молдова № 124 от 02.02.2018 «об утверждении Программы развития государственного внутреннего финансового контроля на 2018-2020 годы и Плана действий по ее внедрению» // Официальный Монитор РМ, № 40-47, ст. 143 от 09.02.2018.
5. Стандарты внутреннего аудита. Приказ Министра Финансов Республики Молдова № 153 от 12 сентября 2018 г. // Официальный Монитор РМ, № 400-409 от 26.10.2018.
6. Cristina Dolghii, „Strategii de modernizare a auditului intern: Practica națională și internațională”// Culegeri de lucrări științifice. Problemele socioeconomice ale Republicii Moldova: reflecții și sugestii. Volumul III., CEP USM, Chișinău, 2017, pag. 43-50. ISBN: 978-9975-71-881-3.

КАДРОВИЙ КОНСАЛТИНГ – ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку економіки консалтинг відіграє важливу роль та виступає невід'ємним елементом ринкової інфраструктури країни. На сьогоднішній день сфера консалтингу розвивається дуже стрімко, адже з кожним днем все більше і більше людей починають займатися підприємницькою діяльністю. Збільшення кількості суб'єктів господарювання породжує збільшення попиту на консалтингові послуги. Консалтинг потрібен для суб'єктів господарювання, які хочуть досягти успіху у створенні свого бізнесу, та як найшвидше отримати позитивний результат, тобто прибуток.

Через зростання невизначеності та нестабільності ринкового середовища керівникам підприємств стає дедалі складніше ухвалювати ефективні та обґрунтовані управлінські рішення. Тому до процесу управління розвитком підприємств залучають професійних консультантів.

Консалтинг (англ. *Consulting* – консультування) - це вид інтелектуальної діяльності, основне завдання якої полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку і використання науково - технічних і організаційно - економічних інновацій з урахуванням наочної області і проблем клієнта. Консалтингова діяльність полягає у консультуванні керівників, управлінців, профільних фахівців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності.

Консалтингова послуга - інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування. Клієнт може оцінити якість наданої йому послуги або відразу після завершення процесу консультування, або через деякий проміжок часу.

Традиційною є пряма взаємодія консультантів з керівниками підприємств протягом виконання консалтингових проектів, метою яких є розроблення й упровадження трансформаційних змін на підприємстві [1].

На сьогоднішній день можна знайти інформацію про те, що консалтинг виник набагато раніше і бере свій початок ще з часів Стародавнього Єгипту та Греції, тобто 2000-1500 р. до нашої ери [3].

Основним завданням консалтингу в наш час є надання допомоги клієнтам у вирішенні їх управлінських задач та проблем економічного розвитку, оптимізації бізнес-процесів, підвищенні ефективності функціонування підприємств в цілому [1, с.8-9].

Глобалізація бізнесу сприяє підвищенню попиту на консалтингові послуги як серед транснаціональних корпорацій, що захоплюють нові ринки, так і для новостворених, що прагнуть позиціонуватися на світовому ринку. Крім цього, у багатьох випадках здійснені за результатами консультування перетворення створюють клієнтові додаткові конкурентні переваги.

Не можна недооцінювати також і факт підвищення продуктивності діяльності компанії в результаті запровадження передових інформаційних та управлінських технологій.

Підставою для застосування консалтингу є такі аргументи:

- консультанти володіють знаннями, якими не володіють працівники звичайних фірм;
- у процесі своєї діяльності вони нагромаджують досвід роботи з багатьма клієнтами;
- у них достатньо часу для детального вивчення проблеми;

- вони незалежні (принципово, адміністративно, емоційно, матеріально);
- вони здатні втілювати в життя свої розробки і пропозиції.

Виникнення інституту консультування як елемента системи обслуговування бізнесу є одночасно фактором і наслідком піднесення ділової активності. Реалізація консалтингом своєї цільової функції щодо сприяння вирішенню проблем у бізнесі з метою підвищення його ефективності доцільна і можлива за певних обставин економічного розвитку. У той же час консалтингова діяльність є таким елементом ринкової інфраструктури, випереджаючий розвиток якого забезпечує підвищення ефективності базисних елементів економіки. Зростання ж ефективності діяльності окремих суб'єктів сприяє підвищенню суспільної ефективності і є передумовою для досягнення її світового рівня [2, с.15]

Незалежно від форми власності, розміру компанії, підприємці завжди стикаються з такими питаннями:

- підбір персоналу;
- мотивація персоналу;
- навчання та атестація кадрів;
- адаптація персоналу.

Кадровий консалтинг передбачає в собі вивчення методів, які використовує підприємство під час прийому працівника на роботу. Також, фахівець охоплює повністю весь процес оформлення працівника, включаючи всю документацію. Прийом працівника є довгим і важливим процесом.

Кадровий консалтинг дозволяє оптимізувати трудову діяльність персоналу на основі розроблених систем, таких CRM (управління відносинами з клієнтами), ERP (планування ресурсів підприємства), HRM (управління людськими ресурсами). За допомогою них можна автоматизувати діяльність підприємства, налаштувати контроль за працівниками, створити нові алгоритми руху працівників, прийняття, звільнення, переведення співробітника та створити ефективний зворотній зв'язок із клієнтами.

Отже, кадровий консалтинг, це саме та сфера, яка допоможе досягти цієї мети якнайшвидше, уникаючи штрафних санкцій, дозволяє зробити бізнес-ідею реалізованою і ефективною та в цілому зможе підвищити продуктивність праці на підприємстві. Консалтинг можна назвати інвестицією в майбутнє свого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Охріменко О.О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. / О.О. Охріменко, А. Д. Кухарук. – К. : НТУУ «КПІ», 2016. – 184 с.
2. І. В. Спільник Консалтингова діяльність Навчально-методичний комплекс дисципліни Тернопіль ТНЕУ 2012 – Режим доступу http://dSPACE.tneU.edu.ua/bitstream/316497/25868/1/G_konsalting.pdf
3. Еволюція розвитку консалтингу за кордоном. Стан управлінського консалтингу в країнах з розвинутою ринковою економікою [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://studme.com.ua/13761025/menedzhment/evolyutsiya_razvitiya_konsaltinga_rubezhom_sostoyanie_upravlencheskogo_konsaltinga_stranah.htm.

Штулер І.,
д.е.н., професор
ВНЗ «Національна академія управління»,
м. Київ, Україна

Штулер Г.,
старший викладач
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНИХ ЗМІН

Управління витратами суб'єкта господарювання - цілеспрямований процес формування їх оптимального рівня. Критерієм оптимальності для суб'єкта господарювання є мінімальний рівень витрат, що дає змогу підприємству отримати певні конкурентні переваги на ринку та досягти високих прибутків за результатами господарювання.

Питання бачення основних завдань управління витратами суб'єкта господарювання в сучасних умовах господарювання особливо актуальні з урахуванням поточних реалій та перманентних змін. В таблиці 1. наведено інформацію щодо динаміки витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності у 2012-2018 роках.

Таблиця 1

Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності у 2012-2018 роках

Роки	Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг), тис.грн	З них за складовими витрат				
		матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві	амортизація	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	інші витрати
2012	2077904053,8	1544791649,4	128330500,8	274935373,0	99170242,4	30676288,2
2013	1984065523,4	1434694042,9	139588502,0	278146405,0	100076807,6	31559765,9
2014	1952582772,1	1419809023,1	138120495,0	261520535,4	92904361,0	40228357,6
2015	2446147564,3	1805572508,8	171416223,3	295806625,5	96751501,2	76600705,5
2016	2759942954,5	2047986790,2	224558367,2	360831327,9	73958815,4	52607653,8
2017	3525187887,7	2644464850,6	247062361,0	472764744,0	97172621,8	63723310,3
2018	4262963944,4	3165253108,5	287079983,7	601661197,6	125448891,9	83520762,7

Джерело: Державна служба статистики України

В процесі загального аналізу всіх факторів управління підприємство повинно вийти на такий виробничий рівень за якому ефективність виробничої системи визначається не стільки внутрішніми факторами, а скільки зовнішніми - управлінськими (якість організації та ефективність самої системи управління).

Основними завданнями управління витратами суб'єктами підприємництва є:

- визначення ролі управління витратами як фактору підвищення економічних результатів діяльності;
- визначення основних методів управління витратами;

- облік та контроль за витратами на підприємстві;
- визначення витрат за основними бізнес-процесів;
- розрахунок величини витрат на одиницю продукції (товарів, робіт, послуг);
- визначення відхилень отриманих показників від запланованих;
- визначення відхилень отриманих показників від оптимальних;
- аналіз причин виникнення відхилень;
- пошук резервів зниження витрат;
- підготовка інформаційної бази витрат для прийняття управлінських рішень;
- вибір системи управління витратами, що відповідає вимогам підприємства.

Однак, для організації ефективної системи управління витратами суб'єкта підприємництва необхідно враховувати особливості організації системи обліку на підприємстві, особливості планування і калькулювання собівартості продукції, структуру підрозділів та відділів підприємства тощо.

Список використаних джерел:

1. Впровадження сучасних методів управління витратами задля забезпечення конкурентних переваг [Електронний ресурс] / Н.С. Артамонова, Н.М. Доба // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3 (8). – С. 16-21. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n3.html>
2. Голод В. Л. Порівняльна характеристика оцінки та визнання витрат відповідно до національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]: В.Л. Голод. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2012_1/u1201go2.pdf.
3. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Кравченко О.В. Обґрунтування оптимальної моделі управління витратами [Електронний ресурс]: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/simple-search?query>.
5. Планування діяльності підприємства: навч.-метод. посіб. / В.Є. Москалюк [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 252 с.
6. Распопова В.А. Оцінка ефективності управління поточними витратами підприємства [Електронний ресурс]: <http://trade.donnuet.dn.ua/download/2012/34/Raspopov.pdf>

Яцко М.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗВІТНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УМОВАХ ОБМЕЖУВАЛЬНИХ ЗАХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ: ПОДАТКОВА СКЛАДОВА

На тлі загроз епідеміологічного характеру та повсюдною боротьбою людства з коронавірусом COVID-19 відбувається різке зміщення орієнтирів макро- та мікроекономічного розвитку. Ще зовсім недавно, 2-3 місяці тому, актуальні питання економіки виглядали зовсім інакше ніж зараз, в умовах впровадження обмежувальних та карантинних заходів в економіці.

Особливо гостро постали питання подальшого економічного життя в Україні, яка ще на шляху свого зміцнення економіки та переорієнтації виробництва на ринки Європейського союзу. В цей час провідні держави світу здійснюють пряме субсидювання економіки та населення з метою пом'якшення несприятливих економічних наслідків, використовуючи при цьому попередньо накопичені резерви.

Вже зараз, в першій половині квітня 2020 року, ми спостерігаємо чимало негативних явищ в економіці, таких як, зупинення або зменшення виробництва, спад економічної активності, зменшення платоспроможності населення та скорочення надходжень бюджетів. Зрозуміло, що в таких важких економічних умовах сила «удару» по вітчизняній економіці буде залежати від прийнятих державою заходів.

В той же час, з огляду на відсутність значного фінансового ресурсу в Україні, необхідним є впровадження мотиваційних та компенсаційних механізмів, як для сфери бізнесу, так і населення.

Розглянемо впроваджені заходи в березні-квітні 2020 року у звітності фізичних осіб з огляду на податкову складову:

1. Скасовано обмежувальну величину 4 % від загально річного доходу витрачену на благодійність, що може бути включено за результатами 2020 року, при реалізації права на податкову знижку відповідно до положень статті 166 ПКУ [2], якщо така допомога призначена для запобігання поширенню коронавірусної хвороби COVID-19. Тобто допомога фізичних осіб для протидії коронавірусної хвороби COVID-19 повністю включається до податкової знижки, що означає можливість повернення таких внесків у розмірі 18 % здійсненої допомоги. Така податкова знижка буде надана за результатами 2020 року, а тому фактичне її отримання припадає на фінансовий 2021 рік.

2. Скасовано застосування штрафних санкцій у зв'язку з порушення податкового законодавства, вчинені протягом періоду з 1 березня по 31 травня 2020 року. Це зумовлено тим, що в умовах обмежувальних та карантинних заходів в економіці важко виконати деякі обов'язки платника податків.

3. Установлено мораторій на проведення документальних та фактичних перевірок на період з 18 березня по 31 травня 2020 року, крім документальних позапланових перевірок. Це пов'язано з тим, щоб не допустити поширення коронавірусної хвороби COVID-19. В той же час, призупинено строки позовної давності з метою податкового контролю.

4. Річна декларація про майновий стан і доходи за 2019 рік, визначена статтею 179 ПКУ [2] , подається до 1 липня 2020 року (мало бути до 01 травня 2020 року). Тобто продовжили звітну кампанію фізичних осіб за 2020 рік.

5. У зв'язку із продовженням у часі звітної кампанії в 2020 році змінили термін сплати фізичними особами суму податкового зобов'язання до 1 жовтня 2020 року, зазначену в поданій нею річній декларації про майновий стан і доходи за 2019 рік. Такі нововведення позначаються на надходження бюджетів, тобто ті податкові надходження, які очікувались у 2 кв. 2020 році, буду здійснені у 3 кв. 2020 року.

6. Звільнили від сплати податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, об'єкти нежитлової нерухомості, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, в період з 1 березня по 31 березня 2020 року. При чому, фізичним особам - платникам податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, перерахунок здійснюється контролюючим органом.

7. У разі прострочення споживачем у період з 01 березня 2020 року по 30 квітня 2020 року виконання зобов'язань за договором про споживчий кредит (в тому числі, але не виключно, прострочення споживачем у період з 01 березня 2020 року по 30 квітня 2020 року виконання зобов'язань зі сплати платежів) споживач звільняється від відповідальності перед кредитором за таке прострочення.

В цілому, можна стверджувати, що наявні заходи впроваджені владою можуть бути посиленні в умовах продовження карантинних та обмежувальних заходів в економіці.

В таких умовах програють всі, і учасники ринкових відносин через зменшення запланованого прибутку, громадяни, через зменшення оплати праці, зростання безробіття, та держава, через недофінансування окремих статей бюджету.

Отже, наявні заходи мають безпрецедентний характер в новітній історії України і покликані зменшити економічні наслідки повсюдної боротьби із коронавірусною хворобою COVID-19. В таких умовах, крім ефективності економічних заходів важливим є швидкість їх впровадження, що зокрема, не достатньо у сфері відтермінування нового законодавства в частині протидії легалізації доходів отриманих злочинним шляхом.

Список використаних джерел

1. Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2: Постанова кабінету Міністрів України від 11 березня 2020 р. № 211 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/211-2020-%D0%BF>

2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

СЕКЦІЯ 5. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Варцаба В.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

Військові дії на сході країни, політична, соціальна, економічна криза, криза державного управління, загроза дефолту... І новий виклик світового масштабу – епідемічна ситуація, яка вносить серйозні корективи соціально-економічного розвитку нашої держави.

Чи зможе Україна вийти з такого турбулентного стану, і головне, з якими наслідками. Надважливим завданням є не зупинити на півдорозі процес децентралізації, адже кризова ситуація ще раз підтвердила значну роль місцевого самоврядування у вирішенні нагальних проблем на місцях. Тому успішне завершення децентралізаційної реформи є надзвичайно важливим. Це відповідає інтересам громадян, інтересам місцевого самоврядування та держави Україна.

Динамічний перебіг епідемічної ситуації, негативні наслідки дії заходів, запроваджених у відповідь, та розгортання світової економічної кризи потребують зміни моделі реагування на виклики економічній безпеці держави та регіонів.

В цьому контексті важливо проаналізували можливі наслідки карантинних заходів для місцевих бюджетів з метою зниження загроз, забезпечення стійкості, ефективного задоволення економічних потреб та захисту економічних інтересів суб'єктів господарювання та населення.

11.04.2020 року в Україні прийнято Закон про внесення змін до Державного бюджету на 2020 рік у зв'язку із необхідністю вивільнення фінансового ресурсу на формування Фонду боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом та її наслідками. Необхідність формування фонду в обсязі 64,7 млрд. грн. спричинила скорочення ряду бюджетних програм, в тому числі і тих, що стосуються органів місцевого самоврядування.

Так, внаслідок часткового та повного скорочення окремих бюджетних програм місцеві бюджети зазнають втрат в обсязі 9,65 млрд грн, зокрема, спричинених скороченням обсягу коштів Державного фонду регіонального розвитку на 2,6 млрд грн, субвенції на проведення виборів депутатів місцевих рад та сільських, селищних, міських голів на 1,15 млрд грн, субвенції на підтримку розвитку ОТГ на 2,1 млрд грн, субвенції на покращення соціального захисту окремих категорій педагогічних працівників закладів загальної середньої освіти на 1,55 млрд грн, субвенції на реалізацію програми «Спроможна школа для кращих результатів» на 1 млрд грн та ін.[2]

Відповідно Кабінетом Міністрів України внесено зміни до основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2020 рік (затверджених постановою КМУ від 15.05.2019 № 555). Серед ключових змін, які можуть прямо або опосередковано вплинути на бюджети громад, варто виділити наступні: [1,3;4] > в уточненому прогнозі Уряду показник ВВП на 2020 рік визначено на рівні 3985,5 млрд грн, що на 11,6% менше, ніж передбачалося у попередньому прогнозі Уряду. Падіння реального ВВП очікується на

рівні 4,8%. За прогнозами експертів Групи Світового Банку та МВФ, карантинні заходи в Україні призведуть до зниження ВВП на рівні -3,5 – -7,7 %. Сукупні втрати Державного та місцевого бюджетів можуть сягнути 150-200 млрд грн. При цьому близько 600 – 700 тисяч підприємств, малих підприємств та установ сфери освіти, які забезпечують роботою 3,5-4 млн осіб, вже зупинили роботу через карантин. Це близько ¼ зайнятих в економіці України.

Відмітимо, що ВВП є одним із основних показників, який визначає рівень надходжень до державного та місцевих бюджетів. З початку реформи децентралізації та утворення об'єднаних територіальних громад частка доходів загального фонду місцевих бюджетів (без трансфертів з державного бюджету) у ВВП поступово збільшувалася – із 6,15% у 2016 році до 6,92% за підсумками 2019р. (табл. 1).

Таблиця 1

Співвідношення доходів місцевих бюджетів та ВВП України [3]

Рік	Доходи загального фонду місцевих бюджетів (без трансфертів з державного бюджету), млн грн	ВВП, млн грн	Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП
A	1	2	$3 = 1 / 2$
2014 рік	80 230,1	1 586 915	5,06%
2015 рік	101 574,7	1 988 544	5,11%
2016 рік	146 648,3	2 385 367	6,15%
2017 рік	192 671,5	2 983 882	6,46%
2018 рік	234 105,1	3 560 596	6,57%
2019 рік	275 169,8	3 974 564	6,92%

Враховуючи наявні тенденції, можна прогнозувати, що за підсумками 2020 року частка доходів місцевих бюджетів у ВВП становитиме орієнтовно 7,1-7,3%. Слід зазначити, що плановий показник доходів місцевих бюджетів на 2020 рік є лише на 6,4% більшим від фактичних надходжень за 2019 рік (тобто нижчий за рівень прогнозованої інфляції).

> Фонд оплати праці найманих працівників і грошового забезпечення військовослужбовців зменшено на 8,6% (на 116,7 млрд грн) – із 1 352,2 млрд грн до 1 235,5 млрд грн., що безпосередньо впливає на надходження ПДФО. Плановий показник надходжень ПДФО, який зараховується до державного бюджету зменшено на 18,5 млрд грн або на 14,3%. Приблизно в аналогічних розмірах слід очікувати зменшення надходжень ПДФО до місцевих бюджетів. На сьогодні, затверджений місцевими бюджетами план по ПДФО становить 183,7 млрд грн. Таким чином, орієнтовні втрати місцевих бюджетів можуть скласти 23 млрд грн.

> Прогнозний показник середньомісячної заробітної плати в уточненому прогнозі становить 10 706,0 грн, що на 1791,0 грн або на 14,3% менше від показника, затвердженого Урядом у 2019 році. Уточнений прогнозний показник середньомісячної заробітної плати є лише на 2,0% або на 209,2 грн є більшим від фактичного розміру середньомісячної зарплати 2019 року. Тобто очікується значне зменшення темпів зростання розміру заробітної плати, що безпосереднім чином матиме вплив на доходи бюджет.

> Очікуваний рівень безробіття збільшено на 16% (від 8,1% до 9,4%, або на 1,3 в.п.). При цьому МВФ прогнозує, що рівень безробіття в Україні на кінець року досягне 10,1% .

Виходячи з методології розрахунку та кількості працездатного населення очікувана кількість безробітних може досягнути 1,6 млн осіб. Рівень безробіття є важливим індикатором загального стану економіки. За прогнозами Групи Світового Банку, криза, викликана COVID-19, спричинить істотний вплив на доходи та споживання в Україні, а також істотно знизить грошові перекази від трудових мігрантів через слабку економічну активність у Польщі та інших країнах ЄС. Пролонгація карантину призведе до вторинних наслідків: збільшення кількості звільнень, закриття бізнесу, а також зниження ліквідності та якості активів у банках.

> Крім того, зважаючи на запроваджені Законом № 540 від 30.03.2020р. «податкові канікули» щодо плати за землю та за нерухоме майно на березень 2020 року, місцеві бюджети можуть втратити іще близько 3,5 млрд грн (при цьому компенсації втрат місцевих бюджетів від такої норми в Державному бюджеті не передбачено). Додатково на доходи місцевих бюджетів вплине загальне зниження економічної активності у період карантину, що буде відчуватися уже починаючи з квітня, а також погіршення платіжної та податкової дисципліни.

> Інфляція на кінець 2020 року очікується на рівні 11,6%, що на 6,1 в.п. вище попередньо затвердженого Урядом прогнозного показника. Згідно розрахунків МВФ, прогноз інфляції є більш оптимістичним і складає 7,7%, а в 2021 році 5,9% (World Economic Outlook, April 2020).

Отже, зважаючи на уточнений прогноз КМУ, органам місцевого самоврядування доцільно також переглянути показники соціально-економічного розвитку, які були основою для формування місцевих бюджетів на 2020 рік:

- проаналізувати фактичні показники економічного розвитку відповідних територій, порівняти їх із прогнозними параметрами, на підставі яких здійснювалося формування місцевих бюджетів на 2020 рік, і, при необхідності, внести відповідні корективи;

- розглянути питання щодо обмеження (принаймні, тимчасово) бюджетних витрат, які є не першочерговими;

- по можливості, відтермінувати планові капітальні ремонти (крім аварійних робіт); призупинити заповнення вакансій та виплату необов'язкових доплат та премій (звичайно, за винятком медичних працівників);

- проаналізувати необхідність фінансування окремих місцевих програм та заходів, та застосовувати інші заходи, спрямовані на економію бюджетних коштів та збалансування бюджетів.

Список використаних джерел

1. Вплив закону для протидії коронавірусу на бюджети органів місцевого самоврядування - інформаційна довідка [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/12359>

2. Децентралізація: що передбачають зміни до Держбюджету-2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/12357>

4. Економічний і соціальний розвиток України на 2020 рік: оновлені основні макропоказники [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/12362>

5. Організаційні механізми зниження загроз економічній безпеці у зв'язку із запровадженням заходів щодо запобігання поширенню на території України захворювань на COVID-19 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-04/ekonom-bezpeka-covid.pdf>

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БАНКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НБУ

Тенденції розвитку українських банків у мінливих соціально-економічних умовах значною мірою залежать від наявності дієвої стратегії розвитку та її успішної реалізації. Само тому останнім часом важливою складовою ризик-менеджменту фінансово-кредитних установ є стрес-тестування, яке з'явилося як відповідь на кризові явища світової економічної системи.

Згідно із методологією Міжнародного валютного фонду під стрес-тестуванням розуміють низку методик, що використовуються для оцінки впливу волатильності визначених макропруденційних ризиків із метою здійснення заходів щодо попередження їхнього впливу на банківську систему [1]. Національним банком України визначено, що цей процес має на увазі кількісну оцінку ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього чинника: валютного курсу, процентної ставки тощо [4]. Загалом метою стрес-тестування є виявлення ключових ризиків та оцінка можливих втрат за умови їх реалізації, а також визначення спроможності протистояти потрясінням як банківською системою загалом, так і окремою установою.

Враховуючи світовий досвід проведення стрес-тестувань банківських систем різних країн найбільш поширеними його об'єктами є: різка зміна відсоткових ставок за внутрішніми чи зовнішніми запозиченнями, кредитами, цінними паперами; суттєві коливання валютних курсів; різкі зміни в обсягах і структурі капіталу фінансової установи; зниження ліквідності та можливість дефолту банку; ймовірність виникнення системного ризику на основі різкого зниження ліквідності чи втрати капіталу тощо [3].

Що стосується банківського сектора економіки України, то у 2019 році НБУ провів стрес-тестування 29 найбільших банків України, на які припадає більше 90% активів банківської системи. Так, об'єктом даного тестування визначався необхідний (цільовий) рівень достатності капіталу (рис. 1).

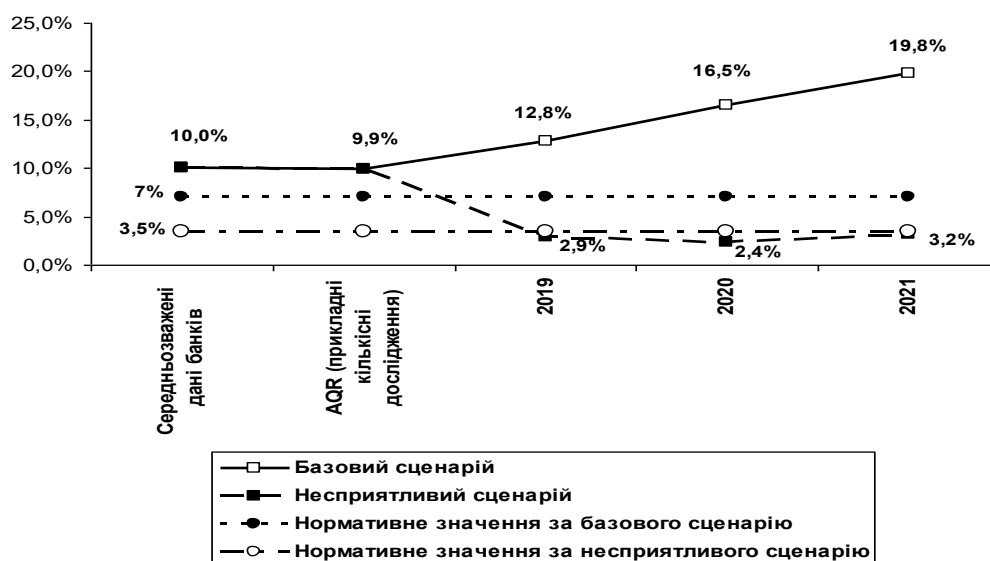


Рис. 1. Середньозважені оцінки нормативу достатності основного капіталу банків за результатами стрес-тестування у 2019 році*

*Джерело: [2]

Таким чином, за базового сценарію достатність капіталу для банків, що проходили стрес-тестування, зростає у прогнозованому періоді на 9,8%, адже більшість проаналізованих установ є достатньо прибутковими. За несприятливого сценарію капітал 18 із 29 аналізованих банків опускається нижче граничного рівня – 3,5%. Як засвідчило тестування, найгірші результати як за базового, так і за несприятливого сценарію продемонстрували російські банки. Це пов'язано із поступовим згортанням їхньої діяльності в Україні та відсутністю якісних активів. На противагу цьому 9 банків удруге успішно проходять стрес-тестування. Зокрема, це АТ КБ «ПриватБанк» та АТ «Укргазбанк», а також ряд банків з іноземним капіталом.

Варто зауважити, що тенденції розвитку за базовим та несприятливим сценаріями не є прогнозами фінансових показників. Сценарії розроблено, аби виявити можливий вплив основних ризиків на діяльність банків за його поточного стану. Результати стрес-тестування потрібно інтерпретувати в контексті ключових припущень, які лягли в основу моделі. Насамперед, припускається, що на баланс банків впливають лише зміна якості активів та зміна обмінного курсу. На практиці окремі банки зростають досить стрімко, тому їхні поточні баланси вже суттєво відрізняються від балансів на дату стрес-тестування. Крім того, більшість банків вжила заходів для зниження ризиків, або ж наблизилася до необхідного рівня достатності капіталу. Для повного виконання вимог за результатами стрес-тесту банки мають час до жовтня 2020 року. НБУ і надалі здійснюватиме оцінку якості активів та стрес-тестування найбільших кредитних установ щоб виявити ризики для капіталу банків [2].

Варто зазначити, що, незважаючи на суттєвий прогрес у впровадженні стрес-тестування в українську банківську практику, вітчизняним кредитним установам потрібно пройти тривалий шлях, перш ніж воно стане невід'ємною частиною управління ризиками. Адже проведення стрес-тестування вкрай необхідно після довгих періодів сприятливих економічних і фінансових умов, коли поступове нівелювання негативних подій може привести до недооцінювання ризиків.

Список використаних джерел

1. Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experiences / IMF Workingpaper. 01/88. – Р. 4–8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0188.pdf>
2. Звіт про стрес-тестування банків у 2019 році / Національний банк України. – 2020. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/files/oALUrXBwHLWrwmD>.
3. Манжос С. Б. Стрес-тестування банків: огляд методологій / С. Б. Манжос // Финансы, учет, банки. – 2014. – Вып. 1. – С. 188-195.
4. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України // Постанова Правління НБУ від 06.08.2009 р. № 460. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

*Катан Л.,
д.е.н., проф.
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро, Україна*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТІВ

Місцевий бюджет – основний фінансовий план розвитку територіальних громад. Їх доходи характеризують результати роботи підприємств, організацій, суб'єктів підприємницької діяльності, що працюють на певній території, а видатки - відображають стан місцевого, житлового, комунального господарства, визначають основні напрями витрачання мобілізованих коштів [4, с. 21].

Через місцеві бюджети складаються певні фінансові взаємовідносини органів самоврядування практично з усіма підприємствами, установами, що розташовані на їхній території, і населенням тієї території у зв'язку з мобілізацією й витрачанням коштів цих бюджетів. Між місцевими бюджетами різних рівнів, а також між цими бюджетами і державним бюджетом виникають фінансові відносини з приводу перерозподілу фінансових ресурсів для забезпечення ефективного функціонування кожного бюджету [3, с. 120].

Доходи місцевих бюджетів надходять у постійне користування органів місцевого самоврядування на безповоротній основі та є підґрунтям їх фінансової незалежності, забезпечують стабільність бюджету і фінансування видатків.

Загалом, процес формування місцевих бюджетів включає такі етапи як складання, розгляд та їх затвердження. Формування місцевих бюджетів відбувається за рахунок акумуляції у фонді грошових коштів адміністративно-територіальної одиниці податкових, неподаткових та інших платежів на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України. Формування доходів місцевих бюджетів призводить до значної кількості суперечок, адже основною передумовою ефективного функціонування місцевого самоврядування є володіння достатньою кількістю коштів. В Україні вирішення проблем місцевого самоврядування у контексті забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів розпочато в 2015 р.: найважливішими кроками реформ визначено фінансову децентралізацію та об'єднання територіальних громад.

У процесі децентралізації бюджетів запроваджено зміни Бюджетного та Податкового кодексів, найголовнішими з яких були: скорочення кількості податків з 22 до 11, встановлення єдиних нормативів відрахувань загальнодержавних податків за кожною ланкою бюджету, розширення джерел формування доходів місцевих бюджетів, впровадження горизонтальної системи вирівнювання податкоспроможності територій, введення самостійного формування місцевих бюджетів незалежно від термінів прийняття державного бюджету. Таким чином, в Україні створено передумови для розширення фінансових можливостей місцевого самоврядування.

Трансформація механізму децентралізації щодо створення умов зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів чітко прослідковується на прикладі як постсоціалістичних країн Європи (Польща, Словаччина, Естонія, Литва), так і розвинутих європейських демократій (Швеція, Німеччина, Велика Британія тощо). Ознаками, які характеризують процеси децентралізації в європейських країнах, є наступні: вирівнювання якості державних послуг по всій території країни; розвиток місцевої та регіональної автономії; ефективне вирішення

місцевих проблем; забезпечення культурної, мовної та етнічної різноманітності. Позитивний досвід бюджетної децентралізації свідчить, що дана реформа може сприяти ефективному управлінню державними та місцевими фінансовими ресурсами, але не є самоціллю, адже слугує засобом для досягнення соціально-економічного розвитку як окремої території, так і країни загалом через забезпечення фінансової спроможності та самостійності територіальних громад.

У сфері управління місцевими бюджетними ресурсами існує проблема невміння місцевої влади реалізувати прихований податковий потенціал відповідної території. Внаслідок значного обсягу тіньової діяльності та зайнятості поза увагою фіскальних органів влади залишаються персональні доходи громадян, підприємницька діяльність незареєстрованих суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу, що призводить до втрат місцевого бюджету від недоотриманого податку на доходи фізичних осіб, збору за запровадження окремих видів підприємницької діяльності, плати за землю тощо [1, с. 348].

Для оптимізації системи формування та зміцнення доходної бази місцевих бюджетів в Україні необхідно:

- розширити перелік власних доходів місцевих бюджетів;
- стимулювати розвиток державно-приватного партнерства;
- посилити громадський контроль за прийняттям рішень у сфері планування та управління фінансовими ресурсами територіальних громад;
- викоринити неформальну зайнятість, знизити тінізацію системи оподаткування, збільшити податкоспроможність регіонів країни.

Важливого значення у контексті створення спроможних територіальних громад набуває розподіл податків між місцевими бюджетами. Не втрачає актуальності питання раціональності розподілу одного з основних бюджетоутворюючих податків місцевого бюджету – податку на доходи фізичних осіб. Мова йде про можливість зміни порядку зарахування ПДФО до місцевих бюджетів за місцем проживання фізичної особи-платника [2, с. 27].

Зміна порядку зарахування ПДФО за місцем проживання фізичної особи для територіальних громад (особливо тих, які виступають «експортерами» робочої сили) в Україні може забезпечити низку позитивних зрушень в напрямі децентралізації:

- збільшення рівня власних доходів територіальних громад, що дасть змогу поліпшити можливості щодо впровадження соціальних та інфраструктурних проектів;
- зросте мотивація органів місцевого самоврядування до розвитку сприятливих для життя умов, підвищення якості та кількості соціальних послуг;
- посилить мотивацію до об'єднання громад [2, с. 30].

Загалом, повинно відбуватися вдосконалення форм та методів системи адміністрування податків в напрямку спрощення, оптимізації та прозорості водночас з покращенням обслуговування платників податків, покращенням аналітичної складової, превентивного виявлення ризиків запровадження нових якісних інформаційних послуг. Також, важливого значення у покращенні наповнюваності місцевих бюджетів відіграє розвиток підприємницьких структур на території адміністративно-територіальної одиниці, що вимагає ефективного використання активів територіальної громади: прав комунальної власності на нерухоме та рухоме майно, природні ресурси, землю; підприємств та звичайно доходів місцевих бюджетів. Перевагами активізації підприємництва для громади є: створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень до місцевого бюджету та формування

соціальної відповідальності бізнесу перед громадою. Реалізація заходів стосовно оптимізації формування та виконання місцевих бюджетів потребує активної підтримки як на центральному, так і на локальному рівні, і лише в разі послідовного та виваженого впровадження сприятиме підвищенню фінансової самостійності та спроможності місцевих бюджетів. Вирішення проблем місцевих бюджетів є запорукою подальших трансформацій суспільних фінансів у контексті децентралізації.

Список використаних джерел:

1. Казюк Я.М. Державне управління бюджетними ресурсами в умовах децентралізації: дис. докт. держ. упр.: 25.00.02. – Київ: Національна академія державного управління при Президентові України.- 2015. - 457 с.
2. Механізми адміністративно-фінансової децентралізації: світові практики та напрямки їх імплементації в Україні : наукова доповідь / наук. редактор І.З. Сторонянська. - Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». - 2018. - 106 с.
3. Місцеві фінанси : підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. О.Б. Жихор, д-ра екон. наук, проф. О.П. Кириленко. - Київ : УБС НБУ. - 2015. - 579 с.
4. Фатюха Н.Г. Місцеві фінанси: конспект лекцій. - Запоріжжя: ЗНТУ. - 2018. - 98 с.

*Мінкович В.,
старший викладач
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

ПОЛІТИКА ФІСКАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ ЯК СПЕЦИФІЧНА АНТИКРИЗОВА СТРАТЕГІЯ У СФЕРІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ

Зважаючи на фінансові виклики, які в реаліях сьогодення постали перед майже всіма країнами світу, питання, що пов'язані з управлінням фінансовими ресурсами стають з кожним днем все актуальнішими. Щодо України, то попри сучасні світові виклики, у нас наявні не вирішені раніше фінансові проблеми, майже стабільна девальвація національної валюти, зростання рівня інфляції та обсягу тіньової економіки. Все це є наслідком довготривалого неефективного управління у сфері публічних фінансів, що характеризується зокрема й сукупністю заходів впливу на соціально-економічний розвиток України.

Сучасний стан оподаткування та використання фінансових ресурсів в Україні свідчить, що національне законодавство, яке забезпечує реалізацію фінансової політики, досі далеке від максимальної відповідності запитам життя. Недосконалість організаційно-правових засад механізму функціонування її складових елементів чинить негативний вплив на динаміку соціально-економічного розвитку національної економіки та її адміністративно-територіальних одиниць. Це обумовлено впливом різних чинників об'єктивно-суб'єктивного характеру, а особливо загостренням основної фінансової суперечності між необхідністю і можливістю забезпечення достатніх податкових надходжень. Наслідком цього є зростання бюджетного дефіциту держави [5, с. 7], а також постійний ріст обсягу державного боргу.

Саме неспроможність держав з ринками, що формуються, підтримувати високий рівень державних витрат (у т.ч. соціальних видатків) за рахунок поточних податкових надходжень стала причиною акцентування уваги урядами багатьох країн на політиці фінансової консолідації. Фінансова консолідація є одним із елементів загального пакету макроекономічної політики, потрібної для стабілізації економіки, яка, як передбачають експерти, в реаліях сьогодення може стикнутися із тривалим періодом стагнації. Так, за визначенням Р. Щави [6, с. 21], фінансову консолідацію доцільно розглядати як систему реформування фінансової сфери, спрямовану на підвищення стійкості державних фінансів. До напрямів її реалізації належать обмеження дефіциту сектору загального державного управління, зменшення обсягів та поліпшення структури державного боргу. При цьому процес не повинен супроводжуватися посиленням негативних впливів на основні макроекономічні показники розвитку країни (темпи зростання ВВП, податкове навантаження, рівень споживання, величину платоспроможного попиту, рівень інфляції та ін.). Як зазначає О. Длугопольський [1, с. 167], гіпотеза закладена у політику фінансової консолідації, полягає у тому, що її реалізація допомагає суттєво зменшити вплив фінансової кризи на стан публічних фінансів, покращити загальний тренд розвитку національної економіки у довгостроковій перспективі (рис. 1).

Підтверджує цю гіпотезу й дослідження Д. Осецької [4, с. 46], з якого випливає, що фінансова консолідація покликана змінити моделювання стійкості державних фінансів. До напрямів реалізації такої фінансової політики належать обмеження дефіциту сектору загального державного управління з цільовим орієнтиром на зменшення дефіцитів та покращення структури державного боргу. Саме в цьому сенсі визначення фінансової

консолідації Р. Прайса стає фундаментальнішим. Цільова спрямованість дефініції, за Р. Прайсом, є «підтримання бюджетного балансу, який стабілізує бюджетні дефіцити та державний борг на певному специфікованому рівні». При цьому за логікою цього дослідника дане визначення консолідації означає, що в економіці існує певний оптимальний рівень державного боргу, до досягнення якого необхідно повернутися, інакше суспільство стикатиметься з не виправданими витратами добробуту, якщо борговий тягар стане суттєво нижче. З урахуванням сучасного макроекономічного контексту фіскальна консолідація не є одномоментним заходом, а є цілеспрямованим перманентним режимом фіскальної політики. Підкреслюючи багатовимірність змісту фіскальної консолідації Р. Прайса наголошує на тому, що вона покликана мінімізувати боргові ризики затяжних бюджетних дефіцитів. На думку дослідника: «У широкому розумінні та із здебільшого нормативного погляду фіскальна консолідація може бути визначена як політичний процес, що вживається для досягнення стійкого бюджетного балансу, де стійкість розуміється як випуск боргу для фінансування урядових видатків у межах обсягу, що породжує майбутній борговий тягар, який не впливає на досягнення макроекономічних цілей щодо запобігання інфляційним наслідкам надмірних урядових запозичень, викривлення алокації ресурсів та несправедливого міжгенераційного перерозподілу» [7].

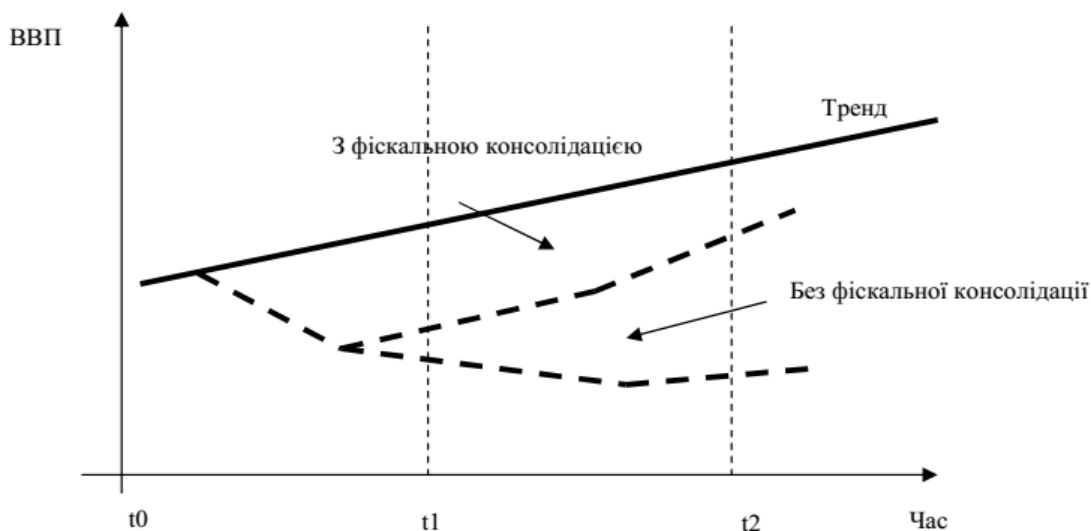


Рис. 1. Гіпотеза ефекту фіскальної консолідації [1, с. 168]

Політика фіскальної консолідації, як стверджує О. Крупей [2, с. 84] побудована на двох основних інструментах: податковому та адміністративному (в розрізі зменшення адміністративних витрат). При цьому суть податкового інструменту фіскальної консолідації не завжди зводиться до підняття податків та розширення їх бази, інколи це може бути закриття можливості так званого “законного” ухилення від сплати податків та накладання штрафів за несплату, чи ухилення від сплати податків, що в підсумку може також призвести до економічного зростання. Важливою умовою під час використання податкового інструменту є дотримання рівноваги у сфері отримання доходів держави та збереження загальноекономічного росту в країні. Більшість розвинутих країн з практичної та ефективної позиції використовують інструмент зменшення витрат, що в свою чергу автоматично призводить до зростання доходів, не піднімаючи податки, оскільки в казні з’являються вільні кошти. Таким чином, обираючи інструменти фіскальної консолідації уряд повинен звертати увагу на цілі, які ставить перед собою, тобто зростання виробництва (ВВП), зменшення боргу та бюджетного дефіциту.

В цьому контексті, погоджуємося також з висновками О. Новосьолової [3], що ефективність реалізації фіскальної консолідації щодо забезпечення стабільного та стійкого функціонування системи публічних фінансів характеризується наступними умовами:

- ✓ оптимізація фіскального навантаження на рівні, що не обмежуватиме діяльність бізнесу та відповідає потребам фінансування функцій держави;
- ✓ існування дефіциту бюджету в обсягах, що не перевищують величину капітальних видатків бюджету;
- ✓ забезпечення платоспроможності держави (тут варто розглядати не тільки погашення та обслуговування зобов'язань, а й можливості щодо їх рефінансування та реструктуризації);
- ✓ збалансування боргового навантаження на державні фінанси.

Отже, підводячи підсумки проведеного дослідження варто резюмувати, що процес фіскальної консолідації є досить містким та багатограним. Адже серед фахівців-теоретиків та економістів-практиків продовжуються дискусії щодо виправданої ефективності окремих аспектів фіскальної консолідації. Однак, наріжним каменем все ж таки залишається інструмент протистояння, тобто, що краще, запровадження процедури зменшення державних витрат, які в довгостроковому періоді можуть призвести до економічного зростання, чи запровадження зростання податкових надходжень в короткостроковому періоді, що дають можливість зменшити суму державного боргу. Таким чином, основним завданням уряду, на який покладається на початкових етапах прийняття рішення щодо використання фіскальної консолідації є пошук правильних підходів до даної політики, які повинні визначити пріоритети та поставити чіткі цілі на майбутнє.

Список використаних джерел:

1. Длугопольський О. В. Досвід США, Канади та Японії у застосуванні механізму фіскальної консолідації / О. В. Длугопольський // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4 (9). – С. 167-173.
2. Крупей О. М. Інструменти фіскальної консолідації / О. М. Крупей // Інвестиції : практика та досвід. – 2015. – № 10. – С. 80-84.
3. Новосьолова О. С. Фіскальна консолідація як складова фінансової політики держави / О. С. Новосьолова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndi-fp.nusta.com.ua/thesis/656/>.
4. Осецька Д. В. Фіскальна політика як інструмент стійкості державних фінансів / Д.В. Осецька // Стратегія розвитку України. – 2018. – № 2. – С44-49.
5. Підвищення ефективності фіскальної політики на регіональному рівні в Україні в умовах адаптації до європейських стандартів : монографія / за ред. д.е.н. Л. Б. Баранник. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2018. – 336 с.
6. Щава Р. П. Імперативи впливу фіскальної консолідації на економічне зростання країни / Р. П. Щава // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2016. – Випуск 11. Частина 2. – С. 20-25.
7. Price R. The Political Economy of Fiscal Consolidation / R. Price // OECD Economics Department Working Papers. – 2010. – № 776. – P. 5.

КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Управління діяльністю комерційного банку(банківський менеджмент)- це наука про надійні та ефективні системи управління всіма процесами і відносинами, що характеризують діяльність банку. Під процесами і відносинами розуміють сукупність фінансових, економічних, організаційних і соціальних сфер банківської діяльності [2 ,с.6].

«Банківський менеджмент в загальному вигляді являє собою управління відносинами, що пов'язані зі стратегічним і тактичним плануванням, аналізом, регулюванням, контролем діяльності банку, управлінням фінансами, управлінням маркетингової діяльністю, а також персоналом, що здійснює банківські операції» [3, с.509].

З точки зору О.С.Стоянової банківський менеджмент – це сукупність фінансового менеджменту і управління персоналом.

Л.О. Примостка зазначає також , що за напрямками діяльності банківський менеджмент поділяється на фінансовий і організаційний.

У якості функцій фінансового менеджменту в банку О.С.Стоянова виділяє: управління активами і пасивами; управління ліквідністю, управління власним капіталом, управління позиковими коштами, управління банківськими ризиками, управління кредитним портфелем і організацією внутрішньобанківського контролю [3, с.510].

Л.О. Примостка визначає ці функції в такій послідовності: управління активами і пасивами, управління власним капіталом, управління банківськими ризиками, управління прибутковістю, управління ліквідністю і резервами, управління банківськими портфелями – кредитним, цінних паперів, реальних інвестицій, управління процесом планування і формування бюджетів [3].

Варто відмітити, що вказівка на такі функції фінансового менеджменту, як управління прибутковістю і процесом формування бюджетів є важливою і вигідно відрізняє цю позицію від позиції попереднього автора.

На наш погляд функції банківського менеджменту, що виділяються даними авторами, потребують певного коректування.

Оскільки в поняття «управління активами» автоматично входить управління ліквідністю, управління кредитним портфелем і управління банківськими ризиками, а в поняття «управління пасивами» - управління власним капіталом і управління позиковими коштами банку, то виділяти їх у якості окремих функцій фінансового менеджменту немає сенсу.

Завдання управління активами і пасивами полягає в тому, щоб забезпечити ефективне використання ресурсів(власних і позикових) у кредитному, фондовому й інвестиційному портфелях з урахуванням необхідної норми ліквідних активів і основних засобів.

Друга складова банківського менеджменту – управління персоналом – реалізується в таких функціях:

1. Адміністрування системи організації та оплати праці.
2. Організація підбору і розставлення персоналу.
3. Організація системи підготовки персоналу [3, с. 510].

Сьогодні оперативність і якість управління персоналом, а також підпорядкованість відділів за схемою строгої лінійної підпорядкованості ставляться під сумнів.

Поняття «організаційний менеджмент банку» (друга частина управлінської роботи крім управління фінансами) складається з таких сфер діяльності: обґрунтування раціональних організаційних форм побудови банку; організація системи контролю; організація системи безпеки банку; управління кадровим потенціалом; управління інформаційними технологіями [2].

Саме цей підхід вважаємо найдоцільнішим, оскільки без побудови оптимальної організаційної структури управління банком та інформаційної системи навіть найефективніше управління персоналом втрачає сенс.

Залежно від того, на який період часу націлені управлінські рішення, банківський менеджмент поділяється на стратегічний і операційний.

Операційний менеджмент направлений на реалізацію стратегічних рішень у процесі щоденного управління банківською діяльністю.

Стратегічний менеджмент як процес передбачає визначення цілей, розробку стратегії, визначення необхідних ресурсів і підтримку певних відносин із зовнішнім середовищем [1].

Концепція стратегічного управління довела свою життєздатність в умовах вітчизняного ринку банківських послуг. Найбільш конкурентоздатними серед українських банків нині є ті фінансово – кредитні інститути, що у своєму розвитку дотримуються чіткої стратегії та приділяють увагу її формуванню і коректуванню відповідно до умов навколишнього середовища.

Особливого значення в сучасних умовах набуває концепція розширеного суперництва [1].

Це концепція конкуренції в широкому сенсі, коли на інтенсивність конкуренції впливають не тільки банки, що безпосередньо беруть участь у конкурентній боротьбі, але і ринкові сили, що виходять за межі банківської сфери: клієнти банків, постачальники навколо банківських продуктів і послуг, потенційні банки - конкуренти, продукти і послуги, що є заміниками традиційних банківських продуктів і послуг[4].

З точки зору стратегічного менеджменту, основне значення має постановка і організація досягнення мети. Оскільки для банку, з огляду на специфіку його роботи, особливе значення має управління фінансами, то у стратегії на перше місце виходить правильна постановка фінансової мети.

Список використаних джерел

1. Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. Стратегічний менеджмент банку. - Суми: Університетська книга, 2013
2. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку.- К.:КНЕУ, 2014
3. Финансовый менеджмент /Под ред. Е.С. Стояновой – М.: Перспектива, 2010
4. Черничко С.Ф. Банківський сектор економіки України: огляд основних тенденцій і перспектив розвитку / Науковий вісник Мукачівського державного університету – 2017. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2018/01/2-8-2-2017-28.pdf>

*Пойда-Носик Н.,
к.е.н., професор
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

*Лийзьо Н.,
аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Пойда-Носик Н.Н., к.е.н., професор*

ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Податкова безпека є однією з основних складових фінансової безпеки держави. Неefективна податкова політика та прорахунки в діяльності державних органів влади містять загрози фінансовій безпеці, послаблюючи фінансову систему країни. Для забезпечення ефективного розвитку української економіки необхідно дотримуватися вимог відповідності елементів податкової безпеки вимогам національної безпеки. В умовах мінливості політико-економічної ситуації в країні, необхідно на регулярній основі досліджувати ефективність методів, способів та інструментів забезпечення податкової безпеки держави.

Не дивлячись на проведення реформ у податковій системі, стан податкової безпеки в Україні ще є нестабільним через дію певних ризиків, зокрема основними з яких слід вважати:

- нестійке зростання економіки, надмірно висока чутливість від зовнішніх факторів;
- низка надоліків у податковій системі, неefективне адміністрування податків та контроль за використанням бюджетних коштів;
- високий рівень тінізації економіки; малоеfективність захисту національного ринку від іноземної недобросовісної конкуренції продукцією;
- відсутність науково-технічного прогресу та достатнього інвестування в економіку [2].

Враховуючи, що найважливішим елементом економічної безпеки країни в сучасних умовах є податкова безпека та економічну базу для існування держави створюють податки, перш за все вважаємо за доцільне покращити правове забезпечення податкової безпеки шляхом вдосконалення відповідної законодавчої бази. В державі законодавчі акти з питань оподаткування готують самі фіскальні органи, які ж їх і виконують, саме тому такі акти спрямовані виключно на посилення фіскальної складової та не стимулюють розвиток бізнес-процесів у державі. Неприпустимим є і надто часті зміни навіть до базового документу у сфері податкової безпеки України – Податкового кодексу України, адже за час його існування вже налічується більше 120 редакцій даного нормативно-правового акту [1].

Крім того, досить відчутною є відсутність необхідного прийняття концепції податкової безпеки, що буде містити пріоритети, цілі та завдання, шляхи забезпечення податкової безпеки держави. Без неї важко буде реалізовувати ефективний соціальний та економічний розвиток держави. Тому перспективою у подальших дослідженнях з цієї тематики має бути

саме побудова ефективної концепції податкової безпеки, що допоможе зв'язати інтереси держави та суб'єктів господарювання.

Мінімізація податкових загроз, що не гарантує повної ліквідації ризиків в системі податкових відносин, але дозволяє знизити ймовірність настання несприятливих наслідків для держави і бізнесу є основною складовою механізму забезпечення податкової безпеки, який повинен характеризуватися наступними особливостями:

- включати до своєї складової податкову діяльність суб'єктів господарювання усіх рівнів: державу, юридичних та фізичних осіб;
- зосереджуватися на переважаючій координації інтересів усіх учасників податкової безпеки з особливим врахуванням інтересів держави;
- містити напрями розвитку механізму податкової безпеки, зумовлені економічними закономірностями за кожним етапом розвитку;
- окреслювати, що функціонування механізму фінансового забезпечення економічної безпеки з урахуванням вимог суспільних законів забезпечить формування доцільного та ефективного співвідношення між доходами та витратами та сприятиме зростанню економічного ефекту від здійснення господарської діяльності.

З метою забезпечення податкової безпеки необхідним є прийняття наступних заходів:

- вдосконалення нормативно-правової бази до рівня, при якому можливість знаходження законних шляхів несплати податків буде мінімальною;
- збільшення ступеня відкритості фінансової інформації про діяльності організацій;
- формування в суспільстві податкової культури та моралі;
- розробка та модернізація заходів щодо боротьби з тіньовою економікою;
- формування комплексу організаційних і правових заходів щодо попередження та контролю ухилення від оподаткування [3].

Отже, забезпечення податкової безпеки України є одним з найважливіших національних пріоритетів і вимагає посиленої уваги представників владних структур, науковців та широких кіл громадськості. Забезпечення податкової безпеки є гарантом державної незалежності України, умовою її сталого розвитку та зростання добробуту громадян. Тому досить важливим є ретельне дослідження економічного становища нашої держави і прийняття кардинальних рішень щодо його покращення.

Список використаних джерел

1. Білоус В. Т., Бригінець О. О. Сучасний стан податкової безпеки України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://congress.tax/wp-content/uploads/2020/01/Zbirnuk_tez_Podatkovyi_kongres.pdf
2. Іщенко В. В. Податкова складова фінансової безпеки держави – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp>
3. Поснова Т. В. Податкова безпека у системі економічної безпеки держави – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://congress.tax/wp-content/uploads/2020/01/Zbirnuk_tez_Podatkovyi_kongres.pdf

*Тимчак М.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Впровадження Україною реформ з трансформації місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою зумовило необхідність реформування галузі освіти в напрямі децентралізації управління, що, своєю чергою, вимагає проведення змін у системі фінансування середньої та дошкільної освіти, підзвітності та підпорядкованості освітніх установ на регіональному та місцевому рівнях, які б забезпечили скорочення необґрунтованих видатків, розвиток конкуренції при наданні послуг між різними адміністративно-територіальними одиницями, розширення контролю з боку громадськості та їх безпосереднього впливу на реалізацію своїх інтересів тощо. [2, с.121]

Питання ефективності соціальних видатків місцевих бюджетів, зокрема видатків освіти, висвітлені у працях таких вчених і практиків: В. Надраги, О. Демківа, О. Кириленко, І. Сторонянської, управління освітою Г. Єльнікової, Л. Гриневич, Л. Семів; теоретичні засади децентралізації управління освітою у працях Л. Юрчук, Д. Дзвінчука, Д. Серебрянської.

З 2014 р. в Україні проводяться послідовні кроки щодо сприяння децентралізації та утворення спроможних територіальних громад, головним з яких є ухвалення базових нормативних документів щодо територіально-адміністративного устрою та повноважень місцевого самоврядування. Результатом вдалого реформування має стати фінансова спроможність об'єднаних територіальних громад будувати якісні дороги, мати ефективне медичне обслуговування, фахову освіту для учнів всіх рівнів. [3, с.106]

За рахунок бюджетів ОТГ, крім видатків на здійснення самоврядних повноважень, фінансуватимуться видатки, які делегуються державою їм на виконання, а саме видатки на утримання закладів бюджетної сфери, зокрема закладів освіти.

Відповідно до статті 89 Бюджетного кодексу України з місцевих бюджетів здійснюються видатки на: 1. На освіту: а) дошкільну; б) загальну середню; в) навчальні заклади для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації; г) інші державні освітні програми; г) вищу (на оплату послуг із підготовки фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів у вищих навчальних закладах I–IV рівнів акредитації державної та комунальної власності відповідно до програм соціально-економічного розвитку регіонів); д) позашкільну. [5]

У сучасних умовах варто визначити мінімальний розмір видатків державного або місцевих бюджетів для забезпечення обов'язкової освіти одного здобувача освіти в межах державних стандартів освіти, які повинні стати обов'язковими для усіх засновників навчальних закладів, незалежно від форми власності; відновити дію державних цільових програм, спрямованих на придбання шкільних автобусів, забезпечення сучасними засобами навчання, оновлення матеріально-технічної бази, тощо. Також розподіл бюджетного фінансування повинен враховувати показники якості освіти і здійснюватися на формульній основі. Для цього необхідно запровадити незалежний контроль якості освіти в навчальних закладах різних рівнів та напрямів підготовки. Особливу роль повинна відігравати система

контролю щодо ефективності використання державних фінансових ресурсів, а також вивчення світового досвіду реформування галузі. [3, с.107]

В Україні процеси децентралізації знаходяться на початковому етапі, тому повноваження органів місцевого самоврядування різних рівнів у галузі освіти в повному обсязі ще не визначені. Відповідно до бюджетного кодексу України та Державного бюджету органи місцевого самоврядування здійснюють на міському рівні фінансування дошкільної та середньої освіти. На етапі реформування освіти було запропоновано «Концепцію розвитку освіти України на період 2015-2025 років», в якій запропоновані основні напрями реформування дошкільної та середньої освіти.

Одним з таких напрямів є приведення механізму управління та фінансування освітньої галузі у відповідність до потреб сучасної економіки, децентралізації влади та інтеграції України в європейський економічний та культурний простір. В рамках реформування системи дошкільної освіти України держава зазначила кардинально нові підходи щодо забезпечення якісних послуг для різних категорій дітей, а саме забезпечення інклюзивного освітнього середовища для дітей з особливими освітніми потребами; відкриття дошкільних навчальних закладів сімейного типу (зокрема, в житлових приміщеннях) і корпоративних (відомчих); розширення межі приватних дошкільних закладів освіти. У зв'язку з реформуванням системи управління дошкільною освітою набувають актуальності розробка та впровадження моделі фінансування, яка поєднуватиме державне (комунальне) і приватне інвестування.

З урахуванням значного попиту на послуги дошкільної освіти, а також заниженого рівня послуг державних закладів цієї сфери важливим напрямом удосконалення її фінансування, на нашу думку, є розвиток приватного сектору дитячих садочків. У зв'язку з цим доцільно на державному рівні закріпити рівні права суб'єктів господарювання різних форм власності на ринку надання послуг стосовно одержання бюджетних асигнувань, спрямованих на фінансування дошкільної освіти. [1, с.148-150]

Так, до делегованих державою повноважень міських, селищних, сільських рад, їх виконавчих комітетів у сфері освіти належить, зокрема, забезпечення доступності й безоплатності освіти на відповідній території, розвитку усіх видів освіти та вдосконалення мережі навчальних закладів. Разом із тим, законом визначено, що місцеві бюджети мають бути достатніми для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування наданих законом повноважень. Тож держава гарантує органам місцевого самоврядування достатню дохідну базу для забезпечення населення відповідними освітніми послугами. Відтак мінімальні розміри місцевих бюджетів визначаються на основі фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, виходячи із законодавчо встановленого рівня мінімальних соціальних потреб, із урахуванням економічного, соціального та природно-екологічного стану відповідних територій. Власними повноваженнями міських, селищних і сільських рад у сфері освіти є забезпечення здобуття неповнолітніми повної загальної освіти, створення умов для виховання дітей, молоді та розвитку їх здібностей, сприяння діяльності дошкільних і позашкільних навчально-виховних закладів, а також управління закладами освіти, що належать територіальним громадам, організація їх матеріально-технічного та фінансового забезпечення. Районні та обласні ради згідно з цим законом, на відміну від органів місцевого самоврядування у селах, селищах і містах, делегують повноваження в освітній галузі – забезпечення розвитку всіх видів освіти – відповідним місцевим державним адміністраціям. [4, с.75]

Отже, підсумовуючи проведе дослідження, можна стверджувати, що заходи проведення децентралізації в освіті мають проводитись у загальному контексті реформи децентралізації. Зокрема, закони про зміну територіального устрою та реформу місцевого самоврядування мають стати основою для законів в окремих галузях.

Список використаних джерел

1. Бойко Т.Ю. Фінансування закладів освіти на міському рівні в умовах децентралізації влади в Україні // Науковий вісник Херсонського державного університету Серія Економічні науки, Випуск 27. Частина 2. 2017, - С.147-151
2. Бенюк Л. Я. Проблеми бюджетного забезпечення освіти в контексті децентралізації управління //ISSN 1562-0905 Регіональна економіка 2016, №1, - С.121-129
3. Коваленко С. О., Коскіна Ю. О. Фінансування видатків на освіту в умовах децентралізації // БІЗНЕСІНФОРМ № 8 '2017, - С. 105-109
5. Коцовська О.С. Механізм фінансового забезпечення освіти: правові засади розподілу владних повноважень // Аспекти Публічного Управління № 9-10 (11-12) вересень-жовтень 2014, - С.72-79
6. Корбутяк А.Г., Сокровольська Н.Я. Фінансування повноважень органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації // Електронне фахове видання «Ефективна економіка». - Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2018/104.pdf

Чубарь О.Г.,
к.е.н., доцент,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

Легеца Н.Е., ст. викладач
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЗАКАРПАТТЯ

Станом на 1 квітня 2020 року в Закарпатській області нараховується 17 ОТГ, до яких входять 62 ради (11 - сільських, 1 - селищна, 5 - міських) із загальною кількістю мешканців 278194 особи (22% від загальної кількості населення області) [3]. Процес формування ОТГ в області триває, на фоні чого актуальними та значущими залишаються питання забезпечення їх фінансовими ресурсами. Адже саме фінансовий аспект виступає одним із найсуттєвіших, від якого, значною мірою, залежить успішність функціонування новостворюваних громад та органів місцевого самоврядування.

За результатами 2019 року експертами підготовлена інфографіка за фінансовими показниками 806 ОТГ в розрізі кожної з 24-х областей країни. Розрахунок здійснено на основі 8 індикаторів, які певною мірою характеризують фінансові аспекти діяльності ОТГ. Зокрема, розраховано доходи загального фонду на одного мешканця (співвідношення обсягу надходжень доходів загального фонду без трансфертів до кількості мешканців відповідної ОТГ); видатки загального фонду на одного мешканця (співвідношення обсягу видатків загального фонду до кількості мешканців відповідної ОТГ); рівень дотаційності бюджетів (співвідношення обсягу базової чи реверсної дотації до загальної суми доходів загального фонду бюджету ОТГ з дотаціями, але без урахування субвенцій з державного бюджету) [4]. Для Закарпатської області розрахунки здійснено по шістьох вже діючих ОТГ, оскільки інші 11 були створені лише наприкінці 2019 або на початку 2020 років.

Як свідчать наведені розрахункові дані (рис. 1), найбільші суми доходів загального фонду на 1-го мешканця припадають у Баранинській та Тячівській ОТГ Закарпатської області, разом з тим найменші – у Вільховецькій, для якої притаманний найвищий рівень дотаційності – майже 50% базової дотації у доходах.

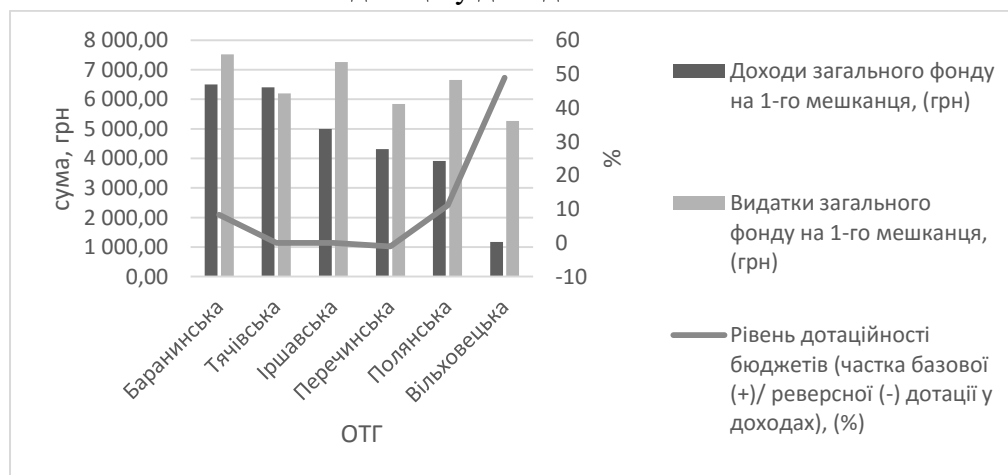


Рис. 1 Окремі показники виконання місцевих бюджетів шести ОТГ Закарпатської області за 2019 рік. *

*Складено за даними: [4].

Зрозуміло, що для комплексної та всебічної оцінки фінансової спроможності громад слід вивчати якомога більшу кількість фінансових показників, в тому числі в динаміці, з урахуванням тих змін у формуванні місцевих бюджетів, які відбуваються за результатами об'єднання громад. Проте навіть поверховий загальний аналіз дає підстави зробити висновок про суттєво різні рівні фінансового забезпечення розглянутих ОТГ Закарпатської області. При цьому за обсягами доходів на 1-го мешканця ОТГ цей розрив значно більший порівняно з показником видатків загального фонду на 1-го мешканця, що знаходить свій прояв у рівнях дотаційності громад.

Регіональні оцінювання фінансової спроможності ОТГ Закарпатської області, що проводились, зокрема, за результатами 2015-2017 років [1], дали підстави авторам зробити висновок про помітний позитивний вплив децентралізаційних процесів на місцеві бюджети (цей аналіз було проведено за даними двох перших ОТГ області - Тячівської та Вільховецької), адже після об'єднання вони володіють достатнім рівнем фінансових можливостей для здійснення своїх повноважень та покращення рівня життя кожного жителя, стали більш незалежними та самодостатніми, а за рахунок збільшення власних надходжень здатні фінансувати витрати розвитку громади.

Разом з тим, за наслідками державного фінансового аудиту ОТГ, проведеного у 2019 році, узагальнено такі ключові проблеми формування доходів місцевих бюджетів[2]:

- 1) Втрати бюджетом можливих доходів (орендної плати і земельного податку), оскільки частина земельних ділянок, що знаходяться в комунальній власності громад, не використовується;
- 2) Ускладнення та недоліки, зумовлені застосуванням нормативної грошової оцінки земельних ділянок, що негативно впливають на надходження до бюджету земельного податку та орендної плати за землю;
- 3) Використання низьких ставок орендної плати земельного податку, податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що знижує фіскальну спроможність місцевих бюджетів;
- 4) Бюджет недоотримує сум ПДФО, а також доходи внаслідок неефективного управління комунальним майном;
- 5) Невикористання органами місцевого самоврядування фіскального потенціалу єдиного податку.

Виявлення та систематизація типових проблем забезпечення фінансової спроможності громад, а також рекомендації щодо їх розв'язання, є корисними для всіх ОТГ, адже всі вони намагаються вдосконалювати управлінські процеси в громаді, досягати стратегічних цілей розвитку та надавати широкий спектр якісних послуг своїм мешканцям, що без належного фінансового ресурсу є просто неможливим.

Список використаних джерел

1. Варцаба В.І., Мулеса Е.В. Оцінка фінансової спроможності провідних об'єднаних територіальних громад Закарпатської області// Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». - 2018. - № 5(13).
2. Державний фінансовий аудит: ключові проблеми та шляхи їх вирішення. Національний проект Децентралізація». – Київ, 2019. – Електронний ресурс. – Режим доступу: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/520/12.2019_2.pdf
3. Децентралізація. - Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/gromada>.
4. Експерти проаналізували фінансові показники 806 ОТГ окремо по кожній області. - Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/12277>

СЕКЦІЯ 6. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ: ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

Катан В.,

*канд. фіз.-мат. наук, доцент
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара, м. Дніпро, Україна*

Андрущенко В.,

*студентка 4 курсу
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара, м. Дніпро, Україна*

Науковий керівник: Катан В.О., канд. фіз.-мат. наук, доцент

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Фондовий ринок України перебуває сьогодні у стані, який забезпечує його перехід зі сфери обслуговування обігу капіталів у самостійний сектор економіки, адже одним з основних індикаторів стану економіки будь-якої країни є фондовий ринок, що дуже гостро реагує на будь-які зміни в державі. Ефективність функціонування фондового ринку залежить перш за все від міцної інфраструктури, що створює належні умови для випуску та подальшого обігу цінних паперів.

Випуск та обіг цінних паперів мають важливе значення для формування корпоративного сектора економіки і фондового ринку. Останній акумулює великі обсяги грошових коштів з метою їх виробничого використання, залучає інвестиції для розвитку галузей матеріального виробництва, приватного бізнесу, підвищення добробуту громадян країни. В результаті цих процесів створюються і розвиваються акціонерні товариства, що є однією з найбільш сучасних і розвинених форм підприємництва, відбувається концентрація пакетів акцій у власності значно меншої кількості акціонерів. [1]

Господарський кодекс поділяє цінні папери на: пайові, боргові та інші цінні папери, не називаючи їх «групи». Разом з тим господарський кодекс передбачає, що у сфері господарювання у випадках, передбачених законом, використовуються такі види цінних паперів: акції, облігації внутрішніх та зовнішніх державних позик, облігації місцевих позик, облігації підприємств, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, векселі, інші види цінних паперів, передбачені цим Кодексом та іншими законами [2].

Однією з найбільших проблем фондового ринку України залишається прозорість інструментів фондового ринку. Адже на сьогоднішній день більшість операцій з купівлі – продажу цінних паперів (близько 90%) відбуваються поза біржами. За таких умов неможливо забезпечити потенційних учасників ринку цінних паперів необхідною інформацією, порушуються умови чесної конкуренції. Фактично, емітенти цінних паперів втрачають можливості підвищення вартості своїх акцій. Адже за умов, коли торгівля буде відбуватися в межах організованого ринку цінних паперів, попит, пред'явлений на ті чи інші цінні папери, може зрости за рахунок більшої кількості учасників, що матиме результатом зростання ціни акцій. [3]

У цілому ситуація з фінансовими інструментами фондового ринку характеризується такими негативними моментами: – надто вузький спектр доступних для роботи фінансових

інструментів, що ускладнює диверсифікацію портфелів і можливостей для інвестування; – низька якість цінних паперів, що перебувають в обігу; – низька ліквідність та висока волатильність цін лістингових цінних паперів; – низький рівень розвитку ринку дериватів; відсутність в обігу на біржах цінних паперів іноземних емітентів, активи яких розташовані в Україні.

Список використаної літератури

1. Бутенко Д.С. Розвиток інструментів біржового фондового ринку як необхідна умова забезпечення конкурентоспроможності торгівельної інфраструктури національного фондового ринку / Д.С. Бутенко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: зб. тез всеукр. наук.-практ. конф. – К.: Криниця, 2013 – С. 117–120.

2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. (поточна редакція від 01.05.2016, підстава 289-19) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18. – Ст. 144. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. (поточна редакція від 01.04.2016, підстава 922-19) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40–44. – Ст. 356. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

Кирлик Н.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Транспортно-логістична система являє собою органічне поєднання логістичних та транспортних елементів та включає в себе чотири основних аспекти: інфраструктуру, технології, обслуговування та управління.

Незалежно від загального призначення та побудови ідея стратегічного позиціонування транспортно-логістичної системи є незмінною, розбіжності можливі лише в специфіці функціонування того чи іншого транспортно-логістичного кластеру.

Інфраструктура. Для транспортно-логістичної системи на стратегічному рівні, головними є два аспекти: функція і масштаб логістичної інфраструктури. Функція та потреби транспортно-логістичної системи визначаються масштабами логістичного обслуговування. Визначальним при врахуванні масштабів транспортно-логістичної системи є планування та будівництво логістичних служб, а також побудова дистрибуційної мережі.

Інфраструктура транспортно-логістичної системи має бути вибудована таким чином, щоб здійснити будівництво відповідно до функцій та розмірів центру логістичних кластерів, та ефективності розподільної мережі відповідно до її потреб.

Технології. Значимість логістичних технологій і обладнання для обслуговування транспортно-логістичної системи є важливою для поліпшення рівня їх розвитку і ефективності роботи, тому слід приділити цьому питанню особливу увагу при розробленні стратегії. Розвиток технічного обладнання і рівень технології якості, є ключовими для побудови системи обслуговування, адже мають відповідати технічним стандартам передових логістичних технологій складування, транспортування, дистрибуції, інформаційних технологій та інших аспектів експлуатації обладнання.

Обслуговування. Транспортні послуги є основною частиною в транспортно-логістичній системі. Тому, рівень обслуговування та гарантії надання якісних послуг мають впроваджуватися на підприємствах транспортно-логістичної системи. Що стосується структури послуг, то розподіл праці та співпраця між різними підприємствами сфери послуг покладаються на логістичний кластер, що визначає робочі умови формування, поліпшення та обслуговування структури транспортно-логістичної системи.

Управління. На підставі визначення чіткої стратегії розвитку логістичної інфраструктури, матеріально-технічного обладнання, матеріально-технічного обслуговування і утримання, логістичне управління має сприяти розвитку транспортно-логістичної системи. Цей аспект існування транспортно-логістичної системи є відповідальним за формування відносин між кожним відповідним суб'єктом чи об'єктом управління. Відповідно завдання механізму управління – це можливість сформулювати чи відкоригувати уже сформований в транспортно-логістичній системі взаємозв'язок, що відповідає вимогам Стратегії.

Отже, чітке стратегічне позиціонування транспортно-логістичної системи сприятиме її розвитку та швидкому досягненню цілей, а також посилить ефект від розвитку логістичної галузі.

Список використаних джерел:

1. Демченко В. В. Особливості формування транскордонних кластерів / В.В. Демченко // Регіональна економіка. - 2010. - № 3. - С. 179-186.
2. Підвисоцький В. Г. Транскордонні кластери: європейський досвід створення та розвитку / В. Г. Підвисоцький, Т. В. Палпу // Формування ринкових відносин в Україні. - 2011. - № 4. - С. 28-35.
3. Смирнов І.Г. Транспортна логістика: Навч. пос. / І.Г. Смирнов, Г.В. Косарева. – К.: ЦУЛ, 2011. – 24с.
4. Guerrero P., Abad J. Design and establishment of national observatories on freight transport and Logistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <https://www.google.com/search?q=Formation+of+the+national+transport+and+logistics+system&oq=Formation+of+the+national+transport+and+logistics+system&aqs=chrome..69i57j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8>
5. Passarelli D., Foresta S., Fazia C. The role of transport system in the implementation of the strategy for the inland areas [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // https://ac.els-cdn.com/S1877042816304025/1-s2.0-S1877042816304025-main.pdf?_tid=fd1011f1-58c3-45ca-b9e7-aa4111f411b7&acdnat=1552155567_e77d85e77b1105a0e3a67d7749a6147a

*Мадяр Р.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород, Україна*

ВРАЗЛИВІСТЬ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Світ після пандемії не залишиться колишнім. Через кілька місяців ми зіткнемося з реальністю, яка безповоротно змінилася: з'являться нові соціальні поведінкові стандарти, посиляться тенденції, пов'язані з впровадженням нових технологій, підвищиться інтерес до біомедицини. Ці та багато інших змін, прогнозовані фахівцями в різних галузях, на відміну від глобальної економічної кризи, будуть мати довгостроковий характер. За економічною кризою, безсумнівно, настане економічне зростання, але в умовах нової соціально-економічної і технологічної реальності.

Найбільш важливо, на нашу думку, що пандемія COVID-19 показала взаємозалежність та уразливість усіх і кожного, від держав та суспільства до громад та індивідів, необхідність співпраці та співробітництва на усіх рівнях, неприпустимість популізму та переваги професіоналізму. Ці тези, які раніше сприймалися як щось абстрактне на нашу думку, далекі від всіх і кожного, стануть основними трендами змін у наступні роки. Слід очікувати посилення тенденцій, пов'язаних з формуванням системи глобального управління щодо вирішення глобальних проблем і викликів. Можливо очікувати підвищення ролі ООН та/або інших площадок для співробітництва держав. Усвідомлення уразливості людства призведе до підвищення ефективності співробітництва держав у рамках всіх існуючих механізмів та вироблення дієвих міжнародних, у тому числі, міжнародно-правових інструментів з вирішення глобальних проблем [1].

Пандемія співпала з обвалом цін на нафту, значним падінням індексів на фондових ринках, тому, відповідно заговорили про рецесію. І тут, стосовно українського експорту, ми бачимо дві тенденції. Одна з них негативна, і це стосується більше промисловості, тієї ж металургії, де ми бачимо, що потенційне уповільнення або припинення роботи споживачів нашої продукції (наприклад, автомобільних заводів, будівництва) в Європі та США дає нам привід робити негативний прогноз по нашій промисловій продукції. Натомість по аграрному сектору, навпаки, є бачення, що попит на українську аграрну продукцію буде в світі зростати, тому що існує питання продовольчої безпеки. І тут справді гарні показники: ціни більш-менш балансуються і йдуть вгору, і попит постійний є, тому щодо цієї категорії продукції, то прогноз хороший. Якщо говорити про перші два місяці року, то в нас, як не дивно, імпорт трошки впав, а експорт трошки виріс. Тому за січень-лютий наше негативне торговельне сальдо скоротилося майже вдвічі по торгівлі товарами. Але, насправді, показовими будуть березень-квітень. Насправді, тенденції минулого року збереглися: менша частка — з Росією, більша — з Євросоюзом, тобто на сьогодні якихось різких змін у нашому товарообігу немає [2]. Це в цілому, на макрорівні.

"Зазвичай прямий ефект — це **вплив на туризм**, який сповільнюється. В цьому випадку — на радість, зовнішній туризм в Україні маленький — він становить лише 2% ВВП" [3].

Найбільший виклик — не в контрактах, а в логістиці, особливо наземній, автомобільній. І це, в принципі, виклик для всіх експортоорієнтованих галузей — у тому числі, зернової,

металургійної. Це також питання спроможності "Укрзалізниці" доставити продукцію до портів, а портів — переробити всю цю продукцію. Ці проблеми виникають регулярно, але єдиний спосіб їх урегулювання — постійний діалог між виробниками, залізницею, портами.

Насправді, проблеми в металургійній галузі пов'язані не лише з розвитком подій останніх кількох місяців у зв'язку з поширенням коронавірусу. Там існує глобальна криза. Це і структурні зміни глобального ринку, і питання перевиробництва, боротьби проти зміни клімату. Все дуже комплексно. Насправді, українська металургія зараз перебуває у центрі такого собі «величезного шторму», який триває вже досить довго — по певних категоріях товарів, тарифах, виробниках. Але той факт, що металургія переживає кризовий період, не означає, що вона не є успішною. Доходи від експорту металургійної продукції торік сягнули понад шість мільярдів доларів. Так, Україна втратила 1,3 мільярда доларів на експорті металургійної продукції, однак при цьому залишилися шість мільярдів "металургійних" доларів — дуже істотна й важлива частка в нашому загальному експорті, тобто це більше десяти відсотків від усього експорту України [2].

Стосовно аграрної галузі, то прогнози оптимістичні. Тому що здебільшого ми є нетто-експортером, тобто виробляємо більше, ніж споживаємо. Яскравий приклад — соняшникова олія, кукурудза. І товари, які Україна дуже багато експортує, але стосовно яких завжди повинна бути певна обережність, — це пшениця, особливо, продовольча. Бо це стосується як міжнародної продовольчої безпеки, так і власне української. Тому ведуться постійні діалоги з галуззю, щоб успіх нашої пшениці за кордоном не призвів до її нестачі в Україні. Є ринки, де ми залежимо від імпорту, — наприклад, як це не дивно, гречка. Тут існує негативна тенденція — зменшення посівних площ в Україні. Це пов'язано зі зміною клімату та структури українського сільського господарства. Посіви гречки мігрують у сприятливіші регіони. Тому зростає частка імпорту в даному товарі [4].

З появою коронавірусу роль продовольчої безпеки (а це наявність товарів для споживання на тих чи інших ринках) зростає. І Україна є важливим гравцем, який забезпечує продовольчу безпеку — не тільки свою власну, а й інших регіонів: Африки, Близького Сходу, по деяких сегментах — Китаю, ЄС, де Україна є важливим постачальником продукції. І це означає, що існує постійний попит, який зростатиме. І за обсягами, і за цінами, швидше за все, Україна буде успішною, — це загалом щодо аграрної продукції. Тому маємо чітко наголошувати: наш внесок у глобальне подолання коронавірусу — забезпечення продовольчої безпеки.

Україна повинна сприймати себе як одного з глобальних гравців в сільському господарстві. Звісно, цим обмежуватися не варто, бо повинні розвиватися промисловість, високі технології, і це пріоритет номер один. Тому насправді, коли йде мова про експорт української продукції, то орієнтиром повинен бути весь світ, а не тільки зосередження суто на Європейському Союзі, або суто на Азії. Експортна стратегія, якій уже кілька років, орієнтується на Євросоюз, Північна Африка, Близький Схід. Зрозуміло, що Індія та Китай, як одні з найбільших ринків, теж привабливі. Але при цьому бізнес дуже цікавиться Африкою, Латинською Америкою, з якими обсяги торгівлі ще незначні, але потенціал дуже великий [2]. Тому важливо розпочати переговори й укласти так звані преференційні угоди (тобто спрощені угоди про вільну торгівлю) таким чином, аби зосередитися на товарах, які є взаємовигідними для обох сторін. Зокрема, з Північною Африкою (від Єгипту до Марокко), можливо з Йорданією, а також із Китаєм, Індією та Сполученими Штатами. Тобто, Україна може бути глобальним гравцем і треба навчитися правильно розпоряджатися цим фактом.

Наразі, наприклад, для більшості українських громадян є незрозумілим ситуація з ринком землі і рішення про продаж землі не вітається.

Зрозуміло, що реалізація експортного потенціалу та інтеграція України до світового господарства ускладнюється неефективною структурою економіки України, відсталістю технологічної бази виробництва, невирішеними соціальними завданнями.

У найближчий період головними завданнями економічної політики України залишатимуться:

- для початку стабілізація економіки та створення нових робочих місць: цю функцію повинні виконати реалізація програми з ремонту та будівництва доріг та інфраструктурних об'єктів (за кошти бюджету); що стане поштовхом для розвитку інших галузей, залучення передових технологій в ці галузі та створення нової кількості робочих місць і т.д.

- забезпечення динамічного економічного зростання переважно за рахунок науково-технологічних чинників і підвищення продуктивності наявних факторів виробництва;

- утримання макроекономічної рівноваги (інфляція, зайнятість, обмінний курс гривні, відсоткова ставка Національного банку, дефіцит держбюджету й ін.);

- здійснення широкомасштабної структурної реформи галузевого і територіального спрямування, реструктуризація інституційної системи, реформування адміністративно-територіального устрою та забезпечення ефективної роботи об'єднаних територіальних громад;

- збалансований розвиток соціальної сфери, доведення її рівня до параметрів країн Центральної та Східної Європи;

- переведення зовнішньоекономічних зв'язків України на нову основу шляхом прагматизації інтеграційних процесів (реалізація європейського вибору та інтеграція до ЄС не може відкидати стратегічне партнерство з іншими країнами СНД, в тому числі й з Росією), а також здійснення цивілізованої експансії на ринках третіх країн;

- центр ваги у взаємовідносинах із МВФ має бути поступово перенесений у площину безкредитних відносин, а узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової економічної кон'юнктури, з динамікою й напрямками міжнародних фінансових та інвестиційних потоків, але тільки з врахуванням національних інтересів та особливостей нашої економіки та без шкоди для українців;

- поглиблення співробітництва з міжнародними організаціями та фінансовими інституціями на принципах міжнародного права, поваги взаємних інтересів, з позиції збереження національного суверенітету та захисту власних інтересів.

Список використаних джерел:

1. Основні тенденції та прогнози OCHSARS-COV-2. Міжнародні відносини та міжнародне право. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrainepravo.com/scientific-thought/naukova-dumka/osnovni-tendentsiyi-ta-prognozy-sars-cov-2-mizhнародni-vidnosyny-ta-mizhнародne-pravo/

2. Нагодувати світ в умовах пандемії — наш внесок у подолання глобальної кризи. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу//dt.ua/economics_of_regions/torgoviy-predstavnik-ukrayini-taras-kachka-nagoduvati-svit-v-umovah-pandemiyi-nash-vnesok-u-podolannya-globalnoyi-krizi-343200_.html

3. Вплив коронавірусу на Україну.// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/02/4/656608/>

4. Тарас Качка: для європейських виробників Україна – найбільша загроза.// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/ECONOMICS/kachka-dlya-yevropeyskih-virobnikiv-ukrayina-naybilsha-zagroza-343230_.html.

Молнар О.,
к.е.н, задувач кафедри економічної теорії
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород, Україна

Микулянець В.,
аспірантка 1-го року навчання
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород, Україна

Тимко В.,
студентка 4-го курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород, Україна

ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ФАКТОР МОЖЛИВОГО ВПЛИВУ НА ЗМІНИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Забезпечення захисту економічних інтересів України, створення сприятливих умов для розвитку її економіки, захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, а також забезпечення дотримання законодавства України у галузі митної справи неможливе без створення відповідних процедурних норм щодо застосування кожного з існуючих факторів митної політики [2].

Питання справляння мита займають особливе місце. Відсутність повного правового регулювання з цих питань повинна бути врахована при реформуванні всієї митної системи України.

Норми порядку справляння мита та інших податків при переміщенні товарів через митний кодон повинні бути обумовлені на рівні закону. Закріплення відповідних процедур створить додаткові гарантії для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та держави. Єдині правила справляння платежів допоможуть також в розвитку та уніфікації інших інститутів митного права, зокрема це митний контроль, митне оформлення, що в кінцевому результаті призведе до збільшення надходжень до бюджету.

Не менш важливим питанням є необхідність закріплення відповідних правил справляння митних платежів в митному законодавстві, особливо в ракурсі ЗУ «Про Митний тариф України». Незважаючи на процеси вказані в Податковому кодексі України, митні правила повинні дістати свій розвиток саме в митному законодавстві.

Виконавчі норми до Митного кодексу України на даний момент потребують систематизації та уніфікації. Важливим є прийняття законів на виконання положень Митного кодексу України та митного тарифу, серед яких повинні знайти своє місце норми нарахування, форми та повнота справляння митних платежів [3].

З огляду на проведене дослідження можна зробити висновків, що:

- Митно – тарифну політику держави визначає централізований комплекс заходів, спрямованих на формування митного тарифу, застосування інших видів мита та податків у зовнішньоекономічній діяльності;
- Застосування митних тарифів як економічного інструменту захисту на кордоні

має відповідні переваги, оскільки тарифи потенційно мають менший негативний ефект, ніж кількісні обмеження (залежно від рівня тарифів і квот). Тариф може істотно впливати на вартість іноземних товарів, може бути компенсований за рахунок відносної ефективності інших витрат виробництва/збуту;

- Для країн-імпортерів та їх суб'єктів господарювання завжди є можливість диференційованого підходу до тарифів, визначення їх розмірів шляхом надання відповідних преференцій. Таким чином, тарифи є більш прозорими, ніж кількісні обмеження;

- Імпортний тариф повинен забезпечувати захист ринку, надаючи змогу вітчизняним виробникам виробляти продукцію з граничними витратами, які можуть перевищувати світові тенденції.

На нашу думку, сьогодні митна політика нашої країни повинна бути направлена на:

- зменшення й усунення надмірної диференціації ставок ввізного мита, установлення повних ставок на рівні пільгових, а також заміну специфічних і комбінованих ставок на адвалерні;

- запобігання можливості несанкціонованого ввозу в Україну окремих товарів, і забезпечити стабільність на споживчому ринку;

- переведення нелегального імпорту товарів, на які неврегульовані ставки ввізного мита, в легальні потоки;

- на даному етапі Україна, як країна з перехідною економікою, повинна приділити особливу увагу зовнішнім джерелам надходжень у Державний бюджет, оскільки перебудова в економіці призвела до падіння виробництва, а це зменшує базу податкових надходжень із внутрішніх джерел, але це не означає, що якщо Україна знаходиться на стадії економічної трансформації, вона повинна використовувати максимальні ставки мита на імпорт товарів. Адже світовий досвід доводить, що максимально ефективним рівень захисту є тоді, коли він помірний та становить 10-15% (і не повинен перевищувати 30%) [1].

Реалізація визначених норм митної політики може зменшити надмірну диференціацію ставок ввізного мита, буде кроком по легалізації імпортних поставок, поліпшенню роботи суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, стабілізації на споживчому ринку України, і продемонструє партнерам на переговорах по вступі у Всесвітню організацію торгівлі готовність України виконувати взяті на себе зобов'язання. Разом з тим вважаємо, що не слід нехтувати вищенаведеними факторами, і реалізовувати митну політику таким чином, щоб враховувались інтереси всіх зацікавлених у цьому процесі суб'єктів тим самим зміцнити економіку нашої країни та добробут її громадян.

Список використаних джерел:

1. Адміністрування митних платежів: стан і перспективи / Ю.Є. Петруня, М.О. Губа // Вісник Академії митної служби України : зб. наук. праць. – 2012. – № 1(47). – С. 32-37.

2. Митний менеджмент : [посібник] / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.М. Антіпов ; Східноукр. нац. Ун-т ім. Володимира Даля. – Сєвєродонецьк : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. – 371 с.

3. Науково-практичний коментар Митного кодексу України: станом на 11 липня 2014 р. / авт. кол. А.І. Суббот, Т.О. Мацелик, В.М. Вишневецький. – К.: ЦУЛ., 2014. – 664 с.

*Штулер І.,
д.е.н., професор
ВНЗ «Національна академія управління»,
м. Київ, Україна*

ОЦІНЮВАННЯ ВТРАТ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ВІД ПАНДЕМІЇ COVID-19

Офіційно пандемія COVID-19, досягла України в березні 2020 року. Пандемія COVID-19 дійшла до України в той час, коли національна економіка вже перебувала не в найкращому стані.

В VI кварталі 2019 року відбулося різке уповільнення зростання ВВП. Причиною цього було світове падіння цін і попиту на залізну руду і сталь, які становлять значну частку ВВП України. Також наприкінці 2019 року українська гривня доволі зміцніла, що зробило експорт менш вигідним. За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України у січні 2020 року обсяги промислового виробництва знизились на 5,1%. Виробництво сталі в Україні в 2019 році зменшилося на 1,3%, порівняно з 2018 роком; виробництво чавуну - на 2,5%. [6]

У 2020 році скорочення обсягів промислового виробництва продовжилося. Так, виробництво сталі в січні 2020 зменшився на 5,1%, виробництво чавуну – на 2,7% (порівняно з січнем 2019 року). В лютому 2020 року, за даними асоціації «Укрметалургпром» виробництво сталі зменшилося на 8,3%, виробництво заліза – на 7,5% (порівняно з січнем 2020 року). Виробництво електроенергії у 2019 році зменшилось на 4,9% порівняно з 2018 роком. Це можна пояснити падінням обсягів промислового виробництва, що автоматично призвело до зниження споживання електроенергії. [8]

Додатковим фактором впливу на українську економіку стало зниження цін на нафту, що спричинило девальвацію гривні.

План наповнення державного бюджету на 2020 рік виконується з значним відставанням. У січні надходження до загального фонду державного бюджету становили 75,5% від планових показників. Виконання плану надходжень до бюджету України задовольняється тільки наполовину від запланованих надходжень: зокрема податковими органами виконання плану становить – 50,6%, а митними органами – 56,9%.

В той же час неймовірний тиск на українську економіку становлять виплати за захищеними статтями бюджету.

За оцінками Українського Інституту Майбутнього за результатами пандемії COVID-19, зменшення ВВП України може становити від 5% до 10%. Такий діапазон розриву в розрахунках залежить від термінів дії загальнодержавного карантину. На думку фахівців Українського Інституту Майбутнього до найбільш вразливих секторів належать торгівля, важка промисловість, вантажні послуги та туризм. Дефіцит бюджету може досягти 4,9% ВВП проти 1,8% у 2019 році. [7]

Що можна порадити в цій ситуації? По-перше, потрібно запускати програми стимулювання попиту на продукцію вітчизняного виробництва. По-друге, потрібно внести корективи в моделі, які макроекономічні регулятори використовувати для оцінки темпів економічного зростання. По-третє, повинен негайно бути розроблений та впроваджений комплекс заходів з метою збереження промислового сектору країни. По-четверте, необхідно забезпечити фінансування реальних інвестиційних проєктів. По-п'яте, держава має

використовувати увесь спектр інструментів державних гарантій. Звичайно, цей перелік не можна вважати вичерпним чи панацеєю від пандемії COVID-19. Однак, своєчасна реакція Уряду та цілеспрямовані дії зменшить негативний вплив пандемії COVID-19, не допустить зниження ділової активності, створить умови для розвитку українських виробників та зменшить масштаби наслідків від кризи, спричиненою пандемією COVID-19.

Список використаних джерел

1. Карантин через COVID-19. Як захистити економіку і допомогти українцям?. Електронний ресурс. - Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/30505059.html>
2. Вплив COVID-19 на світову економіку та зовнішню торгівлю України. Електронний ресурс. - Режим доступу: <https://voxukraine.org/uk/vpliv-covid-19-na-svitovu-ekonomiku-ta-zovnishnyu-torgivlyu-ukrayini/>
3. Global economy could shrink by almost 1% in 2020 due to COVID-19 pandemic: United Nations. Електронний ресурс. - Режим доступу: https://economictimes.indiatimes.com/news/international/business/global-economy-could-shrink-by-almost-1-in-2020-due-to-covid-19-pandemic-united-nations/articleshow/74943235.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst
4. Projected Impact of COVID-19 on Ukraine's Economy/ Електронний ресурс. - Режим доступу: <https://www.wilsoncenter.org/blog-post/projected-impact-covid-19-ukraines-economy>
5. Global shares plunge in worst day since financial crisis/ Електронний ресурс. - Режим доступу: <https://www.bbc.com/news/business-51796806>
6. Сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України Електронний ресурс. - Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
7. Сайт Українського Інституту Майбутнього. Електронний ресурс. - Режим доступу: <https://www.uifuture.org/>
8. Сайт «Укрметалургпром» Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://www.ukrmetprom.org/>

СЕКЦІЯ 7. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Біленко О.,

к.е.н., доцент

НУ «Запорізька політехніка», м. Запоріжжя, Україна

Ткаченко В.,

студент 3 курсу

НУ «Запорізька політехніка», м. Запоріжжя, Україна

НОВІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Глобалізація, лібералізація, розвиток інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій в сучасному світі обумовлюють необхідність модернізації підходів до управління персоналом. Глобалізація є новим етапом в розвитку людства, найвищим ступенем інтернаціоналізації соціально-економічних відносин, об'єктивним процесом формування і поступового розвитку єдиного загальносвітового суспільного простору. Розробки інформаційно-комунікаційних технологій зробили світ єдиною зв'язаною системою. За таких умов компанії стикаються з новими викликами, які вимагають створення нових моделей функціонування задля досягнення глобальної мобільності, ефективності та конкурентоспроможності. На початку цього тисячоліття почалася ера управління талантами, що передбачає пошук, розвиток і використання талановитих працівників, здатних ефективно вирішувати складні бізнес-завдання.

Глобальні економічні процеси, які охопили національні економіки і перетворюють світ на гігантський господарський механізм планетарних масштабів, стали визначальними. Знання та інтелектуальний капітал стають все більш важливим ресурсом для компаній, при цьому використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) є необхідним для координації робочої діяльності. Інвестиції в ІКТ часто розглядаються як важливий елемент для пришвидшення та вдосконалення процесу прийняття рішень.

Одним із найпопулярніших індексів, за допомогою якого можна оцінити динаміку інформатизації економіки, є індекс розвитку ІКТ (IDI), який щорічно розраховується Міжнародним телекомунікаційним союзом (МСЕ). Це складний індекс, який визначає рейтинг країн за показниками, що належать до інфраструктури ІКТ, та розраховуються на основі трьох субіндексів, які оцінюють ступінь доступу до ІКТ, використання ІКТ та ІТ-навичок. На рисунку продемонстровано, як змінювалися позиції України за розвитком ринку ІКТ за останні шість років [4, с. 47].

Застосування нової системи комунікацій і впровадження нових технологій обміну інформацією в компаніях формує новий погляд щодо моделей трудової поведінки працівників, їх компетенцій, організації процесів підбору, навчання і розвитку персоналу. Інтелектуальні, соціально-поведінкові і цифрові навички стають в переліку неодмінних компетенцій працівників.

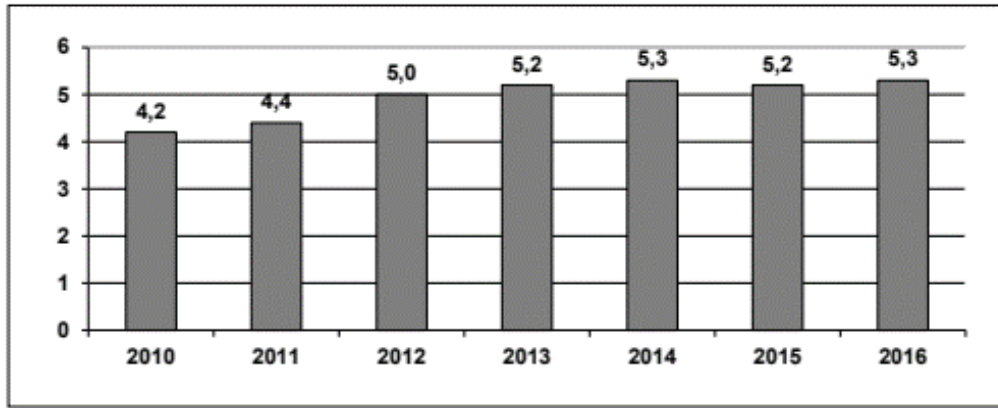


Рис. – Динаміка індексу розвитку ринку ІКТ в Україні, 2010-2016 рр.

Отже, глобалізація економіки, інтернаціоналізація бізнесу, цифровізація і технологізація господарських процесів, зміни управлінської парадигми обумовлюють запровадження нових підходів до управління персоналом, серед яких «управління талантами».

Управління талантами визначають як системний підхід, спрямований на «потрібну людину, в потрібному місці і в потрібний час» [2]. Управління талантами містить багато складових, серед яких: управління кар'єрним просуванням, організаційний менеджмент, мотиваційні процеси, управління знаннями і навичками.

Роль талановитих працівників в компаніях стає ще більш значущою, якщо взяти до уваги правило Парето (80/20), яке означає, що близько 20 відсотків персоналу досягає майже 80 відсотків результату функціонування всієї компанії загалом.

Американська компанія Betterworks опублікувала результати власного загальногалузевого дослідження з управління талантами, які виявили певні тенденції [1, с. 4-20].

1. Регулярні інвестиції у навчання і розвиток персоналу, які справляють істотний вплив на ефективність праці, здійснюють менше 30% компаній.

2. Пошук талановитого працівника на відкриту вакансію займає все більше часу і грошей, а нові співробітники вимагають найвищі зарплати за останнє десятиліття.

4. Зацікавленість, мотивованість й задоволеність роботою співробітників компанії на 70% залежить від менеджерів. Відомим є вислів: «люди йдуть від менеджерів, а не від компаній». Тому інвестиції в підготовку ефективних менеджерів сьогодні є надважливими.

5. Чітко сформульовані організаційні цілі компанії, в тому числі щодо управління талантами, є основою успішної діяльності. Статистичні дані засвідчили, що компанії з чіткими цілями займають 42% ринку, проте більшість опитаних менеджерів зазначили, що в їх організації була відсутня основна мета.

6. Згідно зі звітом, 63% компаній не проводять регулярних співбесід зі своїми співробітниками щодо їх кар'єрного зростання. Це може негативно вплинути на лояльність співробітників до компанії. Тому менеджерам слід приділяти більше уваги плануванню кар'єри працівників.

Групою Addesco було проведено дослідження з метою визначення здатності країн конкурувати за таланти. Результати дослідження свідчать, що сучасний стан залучення та утримання талантів в Україні є надзвичайно низьким. Саме через це організації змушені створювати інноваційні і креативні методи залучення талантів [3,с. 376]. Також було виявлено основні фактори впливу на стан сфери управління талантами: рівень життя,

досконалість початкової та вищої освіти, геополітична ситуація, прозорість взаємодії з органами влади, соціокультурний клімат. При цьому українські компанії з великою часткою іноземного капіталу розробляють і запроваджують програми управління талантами. Проте вони не є досконалими. Цим компаніям потрібна чітка стратегія з метою розробки конкретних планів щодо залучення потенціалу талантів в свої структури. За оцінками фахівців, повноцінне впровадження системи управління талантами потребує один-два роки.

Побудову системи управління талантами слід розпочинати зі зміни ставлення до персоналу, тобто з формування настанови, що талановиті працівники на всіх рівнях управління є головним чинником конкурентних переваг компанії. Метою управління талантами є підготовка резерву талановитих співробітників, які в перспективі займатимуть ключові посади в компанії.

«Таланти компанії» - це співробітники з високим професійним потенціалом, які здатні до активного розвитку і просування, це ті, хто має сміливо і рішуче вирішувати проблеми компанії. Істотними ресурсами в економіці вже не є капітал, природні ресурси або праця – це є і буде талант.

Список використаних джерел:

1. Bersin J. Managers Say «Talent Management Needs Improvement». [Electronic resource]. / J. Bersin. – Retrieved from URL : <https://grow.betterworks.com/public/prism/101569/category/82421/item/320824?token=6990728ac7>
2. Ellwood A. Right People, Right Place, Right Time. [Electronic resource] / A. Ellwood. – Retrieved from URL : <https://www.forbes.com/sites/andyellwood/2012/07/31/right-people-right-place-right-time/#1703c7c514d4>
3. The Global Competitiveness Index 2013–2014: Sustaining Growth, Building Resilience. [Electronic resource]. – Retrieved from URL : http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Chapter1.1_2013-14.pdf
4. Тарасова К. І. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій в системі національного господарства [Електронний ресурс] / К. І. Тарасова // Інфраструктура ринку. – 2018. – № 16. – С. 46-51. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/16_2018_ukr/9.pdf - Назва з екрану.

ТРУДОВІ ПОКАЗНИКИ ТА ЇХ РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Персонал сьогодні – це головна рушійна сила і стратегічний ресурс будь-якої організації. Рівень розвитку персоналу безпосередньо впливає на конкурентні можливості організації та її стратегічні переваги. Конкурентоспроможне підприємство прагне максимально ефективно використовувати можливості співробітників, створюючи всі умови для найбільш повної віддачі і інтенсивного розвитку їхнього потенціалу.

Управління персоналом при цьому виступає як один з найважливіших напрямів стратегічного управління в сучасній організації, оскільки в умовах інноваційної економіки і модернізації виробництва роль людини зростає, а до її здібностей, рівня знань і компетенцій ставляться все більш високі вимоги [1]. Таким чином ефективне управління персоналом є одним із ключових моментів підвищення продуктивності праці та створення конкурентоспроможної продукції.

Для визначення ступеня ефективності управління персоналом необхідні відповідні критерії та показники. Система показників оцінки управління персоналом, яка існує в даний час на переважній більшості підприємств, має ряд недоліків і не повною мірою відповідає вимогам міжнародних стандартів якості, а також не враховує стратегічних завдань підприємства [4]. Важливу роль в цій системі відіграють трудові показники, які безпосередньо пов'язані з іншими показниками поточної звітності, стратегічного прогнозування і є частиною технічного, економічного та фінансового планування. Вони впливають на виробничі витрати, визначають прибутковість господарювання, а також розкривають усі аспекти діяльності персоналу та характеризують політику управління персоналом підприємства. Враховуючи роль трудових показників в системі управління персоналом та з метою подолання вказаних вище недоліків, особливо важливим є вдосконалення системи за допомогою уточнення існуючих і застосування нових показників [5, с.64].

Вивченням теми займалися такі науковці як Грішнова О.А., Барський Ю.М., Саган М.В., Завіновська Г.Т. та інші, що підкреслює актуальність проблеми.

Проаналізувавши існуючі системи трудових показників, можна запропонувати дещо вдосконалену систему, яка була б лаконічною і в той же час враховувала всі аспекти кадрової політики та ефективності трудової діяльності працівників підприємства, а саме:

1) загальноекономічні показники (обсяг виробництва у вартісних і натуральних вимірниках, прибуток, рентабельність персоналу, фондоозброєність праці, віддача праці, коефіцієнт якості праці, рівень конкурентоспроможності персоналу та ін.);

2) показники продуктивності праці (показники рівня і динаміки продуктивності праці у натуральному, вартісному та трудовому вимірі; трудомісткість та інші);

3) кадрові показники: показники чисельності персоналу (спискове, явочне і фактичне число працівників; середньоспискова чисельність персоналу за місяць, квартал, рік); показники складу працюючих (частка окремих категорій персоналу, рівень освіти, середній вік працівників, середній розряд працівників та ін.); показники руху робочої сили (коефіцієнт обороту з прийняття, обороту зі звільнення, коефіцієнт плинності, загального обороту, коефіцієнт внутрішнього обороту, відповідність середнього кваліфікаційного рівня робіт та

працівників, інтегральний показник якості персоналу, коефіцієнт освіченості, коефіцієнт посадового досвіду);

4) показники використання робочого часу (корисний фонд робочого часу, середня тривалість робочого дня, втрати робочого часу, а також коефіцієнт використання номінального робочого часу, коефіцієнти використання максимально можливого та табельного фондів, коефіцієнт використання ефективного робочого часу);

5) показники заробітної плати (загальна величина фонду заробітної плати, частка зарплати у витратах на виробництво продукції, середня заробітна плата працівників, міжкваліфікаційна диференціація заробітної плати, динаміка заробітної плати за кілька періодів та ін.);

6) витрати на соціальні виплати (витрати на соціальні виплати передбачені законодавством, витрати на додаткові соціальні виплати і пільги, частка витрат на соціальні виплати у витратах на виробництво продукції, витрати на утримання соціальної інфраструктури, середній розмір дивідендів та ін.);

7) показники загальних витрат на персонал (витрати на оплату праці, витрати на персонал в розрахунку на одиницю продукції, частка витрат на персонал у загальних витратах виробництва, динаміка витрат на персонал);

8) умови праці (чисельність і частка працівників, що працюють у важких та шкідливих умовах праці, рівень травматизму, захворюваності, витрати на виплату пільг та компенсацій за несприятливі умови праці, динаміка цих показників та ін.);

9) показники витрат на розвиток персоналу (витрати на професійне навчання, витрати на перепідготовку та підвищення кваліфікації, витрати на формування кадрового резерву та кар'єрне просування, атестацію та оцінювання персоналу);

10) рівень розвитку корпоративної культури (витрати на адаптацію працівників, витрати на організацію відпочинку та корпоративів, цінності, соціальні установки, що панують на підприємстві, моральні принципи й ділова етика, стиль керівництва, способи прийняття рішень, комунікації та ін.)

Запропонований варіант системи показників може використовувати будь-яке промислове підприємство, оскільки саме найбільш повна система трудових показників дасть можливість роботодавцю раціонально оцінювати власних працівників і результативність системи управління персоналом.

Список використаних джерел:

1. Бальнская Н.Р. Показатели оценки кадрового потенциала предприятия/ Бальнская Н.Р. , Кузнецова Н.В. , Синицына О.Н. // Вопросы управления. – 2015. – С.127- 138.
2. Барський Ю. М. Формування сучасної системи трудових показників / Ю.М. Барський, М.В. Саган // Економічний форум . – 2013. – № 4. – С. 87-93.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини / О.А. Грішнова: підручник. – К.: Знання, 2004. – 535с.
5. Коваленко Т. Система показників комплексної оцінки управління персоналом / Т. Коваленко // Економічний аналіз. – 2011. – № 9. – С. 148-153.
6. Швець І.Б. Комплексна оцінка якості управління персоналом: монографія / І.Б. Швець, Т.В. Коваленко. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – 159 с.

Йолтуховська О.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ОБЛІКОВИЙ ВИМІР

Перехід до економіки ринкового типу неминуче пов'язаний з необхідністю прийняття рішень щодо дій держави в контексті врегулювання соціально-трудових відносин. Законодавча та виконавча влада повинна стимулювати інтереси власників бізнесу, щоб забезпечити необхідну як соціальну, так і економічну реконструкцію. Роль системи обліку як економіко-соціального інституту залежить від особливостей державного регулювання трудових відносин. Держава регулює лише деякі аспекти облікового відображення соціально-трудових відносин. При цьому залишається доволі широкий спектр варіативних дій власникам.

Найважливішим аспектом соціального партнерства, який характеризує місце людини та її потреб у суспільстві в цілому та у системі соціально-трудових відносин зокрема, є стан її соціального захисту та надання соціальних гарантій. Суб'єкти соціальних відносин, зокрема, соціально-економічних, є носіями різних інтересів, тобто усвідомлених ними потреб, а отже, у протистоянні цих інтересів будуть народжуватися напрями співпраці, результатом якої буде соціальна захищеність або навпаки – незахищеність.

Зважаючи на зазначені аспекти соціально-трудових відносин, необхідно визначити напрями дії соціального партнерства з метою врегулювання існуючих конфліктних питань, виявлення сфери інтересів кожного з суб'єктів та шляхів їх задоволення. На основі визначених проблемних аспектів можна передбачити перелік обов'язкових питань, які відображаються у внутрішніх документах підприємств.

Відповідно, інструментами регулювання соціального партнерства на рівні підприємства виступають такі документи, як Колективний договір, трудовий договір, Положення про соціальний пакет (табл. 1).

Таблиця 1

Питання соціального партнерства, що регулюються внутрішніми нормативними актами суб'єкта господарювання

№з/ п	Питання	Внутрішні нормативні документи		
		Колективний договір	Трудовий договір	Положення про соціальний пакет
1	Зміни в організації виробництва і праці	+	+	–
2	Забезпечення продуктивної зайнятості	+	+	+–
3	Нормування і оплата праці, встановлення форм, системи, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій)	+	+	–
4	Встановлення гарантій, компенсацій, пільг	+	+	+
5	Участь трудового колективу у формуванні, розподілі і вико-ристанні прибутку підприємства (якщо це передбачено статутом)	+	+	+

6	Режим роботи, тривалість робочого часу і відпочинку	+	+	-
7	Забезпечення, створення належних і безпечних умов праці	+	+	-
8	Забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організація оздоровлення і відпочинку працівників	+	+	+
9	Умови регулювання фондів оплати праці та встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці	+	-	-
10	Гарантування можливості здійснення перекваліфікації працівників	+	+	+
11	Визначення порядку звільнення працівників	+	+	-
12	Визначення умов і порядку оплати праці	+	+	-
13	Гарантування мінімального розміру зарплати	+	+	-
14	Надання одноразових допомог на лікування, оздоровлення	+	-	+
15	Можливість організації свят	+	-	+
16	Можливість забезпечення працівників житлом	+	-	+
17	Застосування випробувань при прийнятті на роботу	+	+	-
18	Обов'язки та права роботодавців і працівників	+	+	+
19	Визначення напрямів соціальної діяльності підприємства	+	+	+
20	Надання можливості працівникам брати участь у розробці напрямів соціальної діяльності підприємства	-	-	+
21	Визначення розміру фонду, закладеного на здійснення соціальної діяльності	-	-	+
22	Вирішальна роль керівників у прийнятті рішення щодо здійснення тих чи інших напрямів соціальної діяльності	+	-	+

Удосконалення механізму соціально-трудова відносин повинно здійснюватися у напрямку запровадження обов'язкового укладання трудових і колективних договорів, що мінімізує ризики працюючих, обумовлені недотриманням роботодавцями соціальних зобов'язань.

Колективний договір виступає одним із засобів (способів) реалізації соціально-партнерських відносин і, таким чином, входить до системи цих відносин [3]. Соціальне значення колективного договору полягає в тому, що цей нормативно-правовий документ забезпечує регулювання трудових відносин у сфері застосування найманої праці й укладається з метою узгодження інтересів найманих працівників і власника або уповноваженого ним органу.

Положення про соціальний пакет не є обов'язковим елементом соціальної політики для кожного суб'єкта господарювання і приймається виключно за його ініціативи та бажання здобути прихильність працівників [1, с. 83]. Проте, реалізація заходів, закладених в соціальному пакеті позитивно впливає на прискорення працевлаштування, мотивацію праці, підвищення продуктивності праці, відносну стабільність трудових ресурсів [2].

Вирішення проблем у суспільстві не можливе шляхом ігнорування відмінностей в інтересах, тому одним із засобів досягнення сталого економічного зростання є створення ринкової, соціально орієнтованої, відкритої економічної системи, що потребує ефективного функціонування соціального партнерства.

Таким чином, соціальне партнерство забезпечує економічну стабільність у суспільстві, оскільки попереджує та зменшує наслідки соціально-трудова конфліктів, і дозволяє формувати сприятливу соціально-економічну політику держави, стимулює роботодавців до оптимального управління підприємством та трудовими ресурсами, мотивує їх до високопродуктивної праці, формує соціально орієнтоване суспільство.

Список використаних джерел

1. Жиглей І.В. Бухгалтерський облік соціальних пільг та гарантій підприємства: інформація для управління / І.В. Жиглей: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції [Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю]. – Черкаси: ЧДТУ, 2008. – 291 с.
2. Соціальний пакет: складові, облік та оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bezrekorolis.sumy.ua>.
3. Храбатин О. Колективний договір як акт забезпечення інтересів працівників підприємства, установи, організації / О. Храбатин // Трудове право. – 2016. - №1. – С.94-97.

*Колісник Г.,
д.е.н., професор
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

КАДРОВИЙ КОНСАЛТИНГ: ФУНКЦІЇ, ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИ

Важливим етапом при роботі з кадрами на будь-якому підприємстві є якісний підбір персоналу. Від того, наскільки добре набраний персонал, безпосередньо залежать результати роботи організації в цілому, саме тому, прорахунки в підборі кадрів можуть призвести до економічних втрат компанії, в той час як ефективний підбір співробітників буде вдалим вкладенням грошей. Підбір персоналу вважається ефективним, якщо залучається якомога більше претендентів при найменших витратах.

Згодом методи і процедури підбору персоналу удосконалюються, з'являється все більше нових різних способів укомплектувати штат організації.

Якщо всього 10 років тому основними способами пошуку працівників були газети, оголошення, реклама на телебаченні і на сайтах пошуку роботи, а методами оцінки кандидатів в основному були інтерв'ю та співбесіди, то на даний момент ситуація докорінно змінилася. З'явилося неймовірно безліч можливостей по підборі персоналу. В першу чергу це пов'язано з появою інтернет-майданчиків, на основі яких стали розвиватися різні кадрові агентства.

На сьогоднішній день існує величезна кількість технологій по підборі персоналу: рекрутинг, лізинг, хедхантинг, Executive Search, скринінг і ін. Але правильно оцінити кандидатів на вакантну посаду, захистивши тим самим організацію від помилок неякісного найму працівників, досить складно. Звичайно, крім якісного відбору претендентів важливо і застосування добре продуманих систем оцінки. Але в більшості випадків ці процедури досить дорогі з точки зору тимчасових, фінансових і людських ресурсів. І навіть застосовуючи більшість з них, організація не застрахована від помилок [1, с11].

Стрімко змінюються умови зовнішнього середовища і посилення конкурентної боротьби в різних галузях бізнесу пред'являють сьогодні керівникам компаній високі вимоги по управлінню кадровими ресурсами. Все частіше саме люди з їх професійними навичками стають основною конкурентною перевагою компанії на ринку.

Кадровий консалтинг як вид діяльності в даний час в Україні знаходиться на стадії інституціалізації, а як вид бізнесу становить все більший сегмент ринку ділових послуг, що відображає потребу організацій у підвищенні ефективності управління персоналом.

Метою кадрового консалтингу є забезпечення організації-клієнта новітніми і найефективнішими способами роботи з людськими ресурсами. Суб'єктом кадрового консалтингу є консультант або консалтингова фірма, об'єктом - клієнт (керівники та фахівці організації, які потребують консультаційних послугах) [3].

Процес консультування - наукомісткий процес. Консалтингові послуги здійснюють професіонали та спеціалізовані консультативні (консалтингові) фірми, які цінуються за їх високий професіоналізм, об'єктивність і незалежність, неординарну оцінку ситуацій і нестандартність рекомендацій.

Серед основних завдань кадрового консалтингу виділяються наступні:

- підбір висококваліфікованих співробітників;
- мотивування персоналу;

- первинне визначення кваліфікації та формулювання основних вимог до майбутніх співробітників;
- оптимізацію розподілу людських ресурсів в організації.

Функції кадрового консалтингу можна сформулювати наступним чином:

- проведення обстеження, або аудиту: консультант вивчає ресурси компанії, результати її діяльності, управлінську політику з метою визначення її сильних і слабких сторін і ключових проблем;
- виконання спеціальних досліджень та оглядів в області управління персоналом;
- розробку управлінських рішень з певних проблем;
- допомога в реалізації рішення проблем;
- виконання функцій експерта.

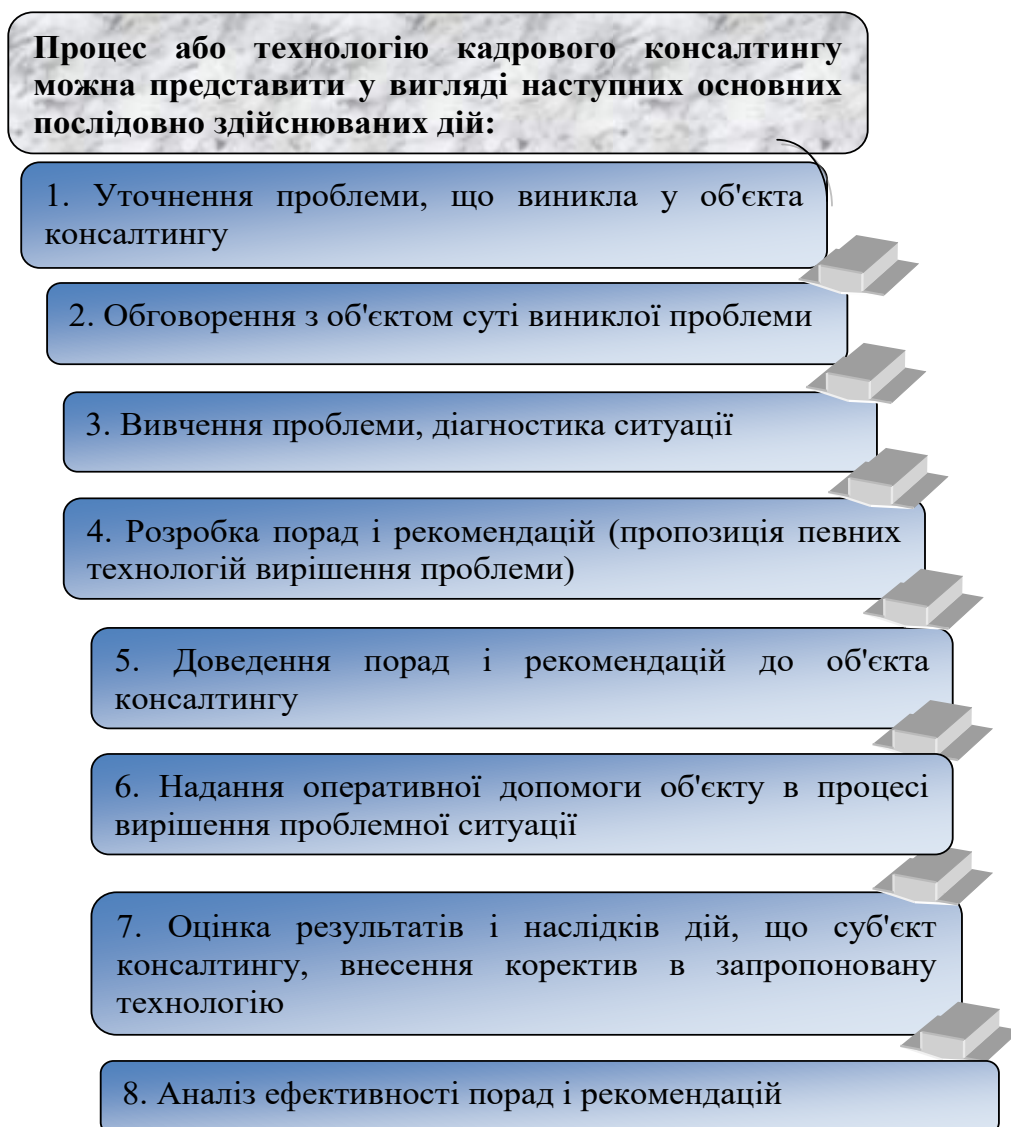


Рис. 1. Технологія здійснення кадрового консалтингу

Джерело: складено автором

Принципи кадрового консалтингу, реалізація яких є обов'язковою для фахівців і багато в чому обумовлює ефективність їх діяльності.

- принцип професійної компетентності (постійне нарощування консультантами рівня професійної компетентності);
- принцип пріоритетності інтересів клієнта (інтереси справжнього клієнта вище інтересів колишніх клієнтів і власних);
- принцип незалежності та об'єктивності (незалежність мислення і незалежність поведінки дозволяють консультанту висловлювати неупереджену думку без конфлікту інтересу або негативного впливу інших);
- принцип науковості (використання останніх досягнень науки).

Підбір кадрів є однією з найважливіших функцій управління персоналом, виконуваної керівним складом організації. Ним займаються всі керівники, від бригадирів до директорів.

Необхідно розділяти такі схожі поняття, як «підбір персоналу» і «відбір персоналу», тому що дуже часто їх ототожнюють, що не є правильним.

Відбір співробітників - це відокремлення кого-небудь із загальної маси кандидатів, в той час як підбором кадрів розуміється раціональний розподіл працівників організації за структурними підрозділами, ділянок, робочих місць відповідно до прийнятої в організації системою поділу і кооперації праці, з одного боку, і здібностями, психофізіологічними і діловими якостями працівників, що відповідають вимогам змісту виконуваної роботи. Як правило, підбір персоналу здійснюється в трьох формах (рис. 2).

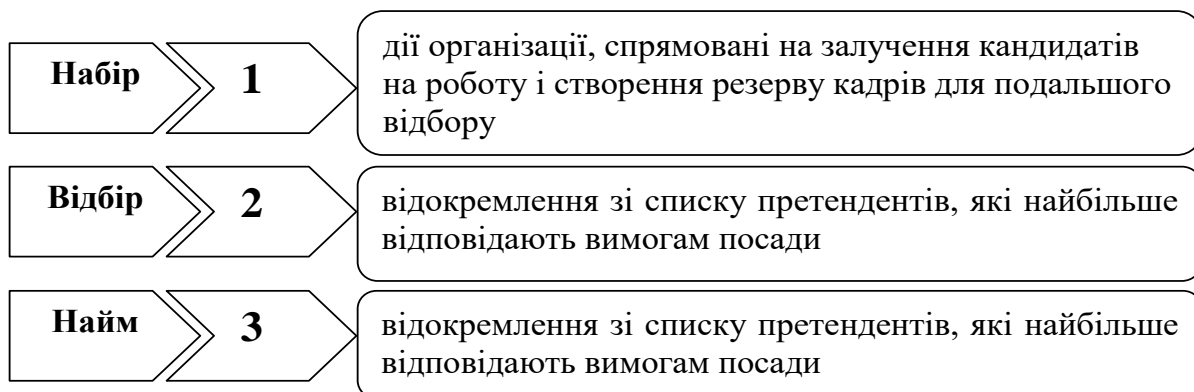


Рис. 2. Основні форми підбору персоналу [1, с.14]

Методи відбору персоналу можна розділити на дві групи:

- **активні методи**, в яких безпосередню «живу» участь беруть дві сторони: кандидат на посаду і роботодавець (наприклад, тестування, співбесіда, інтерв'ю, спостереження і т.п.);
- **пасивні методи** - відбувається тільки з боку роботодавця (наприклад, вивчення особової справи, отримання необхідних відомостей, довідок і т.п.).

Багато дослідників відзначають, що, незважаючи на велику різноманітність нетрадиційних методів відбору персоналу, вони не можуть використовуватися самостійно, так як не дають точної інформації про людину і в більшості випадків їх ефективність науково не доведена. Застосування нетрадиційних методів доцільно тільки в якості допоміжних інструментів разом з традиційними методами. Тільки застосування комплексу різних методів при відборі і підборі кандидатів на посаду може гарантувати отримання більш точної і повної інформації про здобувача.

Також методи відбору поділяються на традиційні та нетрадиційні. Найбільш часто зустрічаються їх різновиди наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Традиційні і нетрадиційні методи відбору персоналу [1, с.16]

Традиційні методи	Нетрадиційні методи
Співбесіда – спеціально організована зустріч, розмова роботодавця і кандидата на посаду при прийомі на роботу	Стресовий (шоковий) інтерв'ю – штучно створена роботодавцем стресова ситуація, що ставить в незручне становище здобувача з метою аналізу його дій в нестандартній обстановці (втрата резюме, запізнення більш ніж на годину і т.п.)
Анкетування – письмова форма опитування, що заповнюється кандидатом на посаду з метою отримання більш детальної інформації про претендента	Графологія – визначення особистісних рис характеру з аналізу почерку здобувача
Тестування – метод діагностики, при якому виявляються психологічні, професійні, інтелектуальні та інші особливості кандидата на посаду	Brainteaser – Інтерв'ю – проведення інтерв'ю, який передбачає від здобувача вирішення нестандартних завдань, що вимагають оригінальності і нестандартного мислення
Центри оцінки – метод відбору в умовах своєрідної тренінг-гри, що імітує реальні умови роботи	Физиогномика – визначення особистісних рис характеру здобувача за рисами обличчя
Резюме – коротка інформація про себе, надана роботодавцю кандидатом на посаду	Соціоніка – визначення типу особистості (одного з 16 видів) здобувача на основі спеціальних тестів, физиогномічних досліджень або бесіди

Таким чином, хоч в теорії управління персоналом існує велика кількість підходів до підбору кадрів, на практиці більшість організацій віддають перевагу традиційним методам. Це може бути пов'язано з двома основними причинами: загрозою великих ризиків через нових методів і небажанням витратити зайві кошти і час.

Список використаних джерел

1. Чуланова О.Л. Кадровий консалтинг: учебник / О.Л. Чуланова. – М.: ИНФА-М, 2018. – 358 с.
2. Чуланова О.Л., Вишнякова Т.С. Краудсорсинг, краудрекрутинг, краудфандинг как инструменты системы подбора персонала в организации // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами Т.5. –№ 1.– 2016. –С.61-73.
3. Якуба В. Краудрекрутинг: новый инструмент оценки и набора персонала // Деловой квартал. – №4. – 2014. URL: [http:// nn.dk.ru/ blods/post/kraudrekruting – novyy – instrument – otsenki – i – nabora – personala](http://nn.dk.ru/blods/post/kraudrekruting-novyy-instrument-otsenki-i-nabora-personala).

*Пойда-Носик Н.,
к.е.н., професор,
професор кафедри фінансів і банківської
справи економічного факультету
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

*Свадеба В.,
аспірант 3-го курсу економічного факультету
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
спеціальність «Економіка»*

ФОРМУВАННЯ HR-БРЕНДУ ЯК АСПЕКТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКА

Успіх діяльності будь-якої страхової компанії напряму залежить від продуктивності та ефективності виконання своїх обов'язків її персоналом. Необхідною умовою в роботі з персоналом страховика є формування й розвиток HR-бренду його компанії. Згідно тлумачення С. Шевцова, HR-бренд – образ компанії як працедавця, сформований з відгуків і вражень теперішніх і колишніх співробітників [1]. Отож, головною метою HR-брендингу буде створення образу страхової компанії як омріяного місця роботи.

На формування HR-бренду окремого взятого страховика можуть впливати різноманітні фактори, від яких він залежить. На нашу думку, слід виділити декілька наступних факторів:

- 1) Специфічні риси та уміння індивідуального співробітника страховика.
- 2) Ідеологія страховика через призму його мети й місії.
- 3) Корпоративні правила страховика.
- 4) Особливості його страхової діяльності.
- 5) Характеристика страхової компанії в ЗМІ.
- 6) Вплив поглядів громадськості на страховика.
- 7) Погляди персоналу на привабливість роботи на страховика.
- 8) Політика держави в сферах діяльності страховика.

Страховий маркетинголог враховує фактори, які впливають на HR-бренд, а керівництво страхової компанії ставить перед собою перелік завдань для його розвитку. Згідно наших поглядів, основними завданнями в процесі розвитку HR-бренду страховика мають бути:

- 1) Підвищення фаховості персоналу страхової компанії.
- 2) Прискорення акліматизації нових співробітників у колективі страховика.
- 3) Вдосконалення системи рекрутингу страхової компанії.
- 4) Зменшення рівня плинності кадрів в страховій компанії.
- 5) Забезпечення в суспільстві позитивного іміджу страховика як роботодавця.
- 6) Забезпечення серед персоналу позитивного іміджу страховика як роботодавця.
- 7) Оптимізації витрат на роботу з персоналом страхової компанії.

Виконання визначених управлінцями страхової компанії завдань щодо розвитку HR-бренду здійснюється страховим маркетингологом та іншими уповноваженими співробітниками за допомогою комбінації низки інструментів. Зокрема, на наш погляд, варто виділити такі можливі інструменти розвитку HR-бренду страховика, як:

- 1) Внутрішні та зовнішні PR-заходи страхової компанії.

- 2) Публікування вакантних посад страховика в ЗМІ та на платформах працевлаштування.
- 3) Програми лояльності для «адвокатів HR-бренду» страховика.
- 4) Персональні інтерв'ю представників страхової компанії із популярними ЗМІ.
- 5) Впровадження внутрішньофірмових ЗМІ страховика для швидшого поширення інформації в його компанії.
- 6) Проведення корпоративів для зближення персоналу страхової компанії.
- 7) Програми навчання для новачків серед персоналу страховика та для підвищення кваліфікації його наявних співробітників.
- 8) Кадровий резерв претендентів на посади в страховій компанії.
- 9) Співпраця страховика з хедхантерами для залучення особливо цінних потенційних співробітників.
- 10) Система внутрішнього оцінювання якості роботи з персоналом страхової компанії та зовнішнього опитування й визначення її рейтингового положення серед альтернативних страховиків-роботодавців.
- 11) Співпраця страховика з громадськими організаціями та державою для формування позитивного іміджу й престижу страхової компанії в суспільстві.

Отже, успішна діяльність будь-якого страховика неможлива без якісної роботи персоналу, вдосконаленню функціонування якого сприяє існування HR-бренду компанії. Формування HR-бренду страховика залежить від ретельної оцінки страховим маркетологом факторів впливу на нього, а розвиток – від поставлених керівництвом компанії завдань та вибраних уповноваженими особами інструментів для їх виконання. Створення образу страхової компанії як омріяного місця роботи забезпечить конкурентну перевагу над іншими страховиками та її стабільне функціонування в цілому.

Список використаних джерел:

1. Шевцова С. HR-бренд изнутри и снаружи [Электронный ресурс] / Шевцова С. – Режим доступа: <http://planetahr.ru/publication/2319>

СЕКЦІЯ 8. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ НАДБАННЯ

Левкулич В.,

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,

м.Ужгород, Україна

«AGILE» ЯК ОСНОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Важливою складовою успіху підприємств готельно-ресторанного бізнесу є інноваційна діяльність. Як стверджує Ремі Валбаум, директор по інноваціям Ecole hoteliere de Lausanne (EHL – швейцарська школа в Лозанні по розробці інноваційних рішень для індустрії гостинності), в сучасних умовах господарювання інновації є просто необхідними для готельно-ресторанного сектору [1].

Одним з ефективних та дієвих інструментів для реалізації стрімкого розвитку інноваційної діяльності в індустрії гостинності може стати «методологія Agile».

Оскільки організація та ведення готельно-ресторанного бізнесу є по суті копіюванням основних послідовних дій та процесів, саме інноваційна діяльність в цій галузі здатна вивести господарюючий суб'єкт на якісно новий рівень. Наприклад, якщо вам необхідно підготувати номер для клієнта готелю, ви скористаєтеся послугами прибиральниці, яка володіє певними вміннями та оснащена набором побутової техніки та хімічних засобів. Тобто, немає потреби винаходити щось нове для того, щоб реалізувати зазначений вище процес. Проте безпосереднє обслуговування клієнтів потребує постійних вдосконалень, адже сучасний споживач є надзвичайно вимогливим та повсякчас змінює свої погляди та вподобання.

Основою для пошуку кращих рішень в обслуговуванні, які б дали змогу задовольняти споживача в більшій мірі з одночасною економією витрачених на це ресурсів є «методологія Agile». Якщо зробити дослівний переклад, то слово «Agile» в Оксфордському тлумачному словнику визначається як здатність швидко та легко рухатись і міркувати [3]. Якщо детальніше дослідити сутність даного поняття, стає зрозумілим, що словосполучення «методологія Agile» не зовсім коректне, оскільки Agile уособлює в собі сукупність різноманітних методик та підходів до управління. З іншого боку, це філософія, яка дає змогу розробляти та впроваджувати інновації.

Основними принципами, на які опирається Agile є:

- перевага індивідуумів та їх взаємодії над процесами та інструментами;
- перевага забезпечення функціональних процесів надання послуг над чітким їх документуванням;
- перевага реагування на зміни над чітким слідуванням наперед визначеному плану.

Організація роботи господарюючого суб'єкта на основі зазначених принципів дає змогу краще зосередитись на потребах та вимогах споживачів, максимально оптимізувати організаційну структуру, покращити якість продукції та послуг, підвищити значимість та повноваження працівників, максимізувати прибутки та зменшити ризики.

Проте, незважаючи на переваги, які є визначальними для успіху готельно-ресторанного сектору, організація роботи на основі Agile практично не застосовується підприємствами індустрії гостинності та, як наслідок, виникає ряд проблем, з якими вони зіштовхуються.

По-перше, управління ґрунтується на «каскадному» принципі, який краще застосовний до капітальних проектів, які характерні, наприклад, для будівельної галузі, де всі дії щодо реалізації проекту можуть бути чітко сплановані наперед, та дуже рідко потребують певних корективів внаслідок зміни умов внутрішнього та зовнішнього середовища.

По-друге, існує ряд різноманітних організаційних обмежень – підприємства готельно-ресторанного бізнесу є недостатньо скоординованими в питаннях внутрішньої організації, тобто звичайною практикою є те, що, наприклад, управління доходами та продажами здійснюється відособлено від маркетингових досліджень. Звісно, велику роль в цьому відіграє географічна розосередженість як самих закладів, так і працівників. Основою ж Agile є створення між функціональних груп, які дають змогу різноманітним організаційним підрозділам співпрацювати між собою, обмінюватися інформацією при живому спілкуванні, а не за допомогою обігу численної документації, що в свою чергу забезпечує високу оперативність прийняття рішень та пришвидшує прогрес в динамічних умовах.

По-третє, недостатня комунікація з клієнтом – при застосуванні методології Agile велика увага приділяється спілкуванню та співпраці з клієнтом, що забезпечує якісний зворотній зв'язок, що не завжди присутнє при застосуванні класичних методів управління.

По-четверте, хаотичне подолання труднощів, які виникають при обслуговуванні клієнтів – підприємства індустрії гостинності повинні стати більш інноваційними, гнучкими та орієнтованими на клієнта.

Незважаючи на простоту та ефективність, Agile є все ж новим шляхом для підприємств індустрії гостинності та потребує кваліфікованої імплементації в організаційні процеси кожного конкретного підприємства.

Підсумовуючи, варто відзначити, що Agile – це дієвий метод із доведеними перевагами. Agile дає змогу впорядкувати процеси планування, адаптуватися до змін та створювати продукти та послуги, які дійсно відповідають потребам клієнтів. З огляду на те, що різноманітні сфери, як, наприклад, виробництво, фінанси, урядові структури та інші змогли використати і використовують Agile, отримуючи при цьому значні переваги, настав час індустрії гостинності прийняти Agile, покращити траєкторію інноваційних ініціатив та збільшити рентабельність інвестицій у інновації.

Список використаних джерел:

1. Прудских А. Что нужно предпринимателю будущего? Инновации и Soft skills [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.e-xecutive.ru/education/mbaabroad/1989122-что-нужно-предprinimatelu-buduschego-innovatsii-i-soft-skills>
2. Galun J. How Can Hospitality Join the Agile Movement? Hospitality Industry Lead, Excella, 2019 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://hospitalitytech.com/how-can-hospitality-join-agile-movement>
3. Oxford English Dictionary, second edition, edited by John Simpson and Edmund Weiner, Clarendon Press, 1989.

СЕКЦІЯ 9. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Гапак Н.М.,

к.е.н., доцент

*доцент кафедри економіки і підприємництва
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

Бойко Я.М.,

к.е.н., доцент

*доцент кафедри економіки і підприємництва
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

Гаврилюк М.В.,

студентка 4 курсу економічного факультету

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

Науковий керівник: Гапак Н.М., к.е.н., доцент

ІНДЕКС ЗНАНЬ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА МІСЦЕ УКРАЇНИ

Індекс знань – це комплексний економічний показник, яких показує здатність країни створювати, приймати і поширювати знання. Він характеризує потенціал тієї чи іншої країни або регіону від економіки знань. Він визначається як середня величина, що складається з трьох субіндексів – освіти, інновацій, інформаційних технологій і комунікацій. Субіндекс освіти – це рівень освіченості населення в цілому та наявність у нього навичок до створення, поширення і використання знань. Субіндекс інновацій – це рівень розвитку національної інноваційної системи, куди відносяться компанії, дослідницькі центри, університети, профоб'єднання та інші інституції, які сприймають і адаптують глобальне знання для місцевих проблем, а також створюють нові знання і засновані на них нові технології; кількість науковців, зайнятих у НДДКР; кількість зареєстрованих патентів і тощо. Субіндекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій – це показник, що характеризує досягнення різних країн світу з боку розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

На основі розрахунків Індексу знань Світовий банк подав звіт, за яким лідируюча позиція за рівнем розвитку економіки знань станом на 2012 рік зберігалася за Швецією. За нею йшли Фінляндія, Данія, Нідерланди, Норвегія. Німеччина займала 8 позицію, США – 12 місце. Україна у 2012 році займала тільки 56 позицію, що на 2 позиції нижче у порівнянні з рівнем 1995 року [7].

Низький рейтинг України пов'язаний, насамперед, з недосконалим інституційним середовищем, вкрай низькою увагою до складових економіки знань з боку держави, незадовільним рівнем охорони здоров'я та низьким рівнем якості освіти, негативними демографічними показниками, а також недостатнім фінансуванням розвитку людського капіталу.

Оскільки останні дані щодо Індексу знань спостерігаються за 2012 рік [8], доцільно було б дослідити значення індексів на сьогодні. Отож, у табл. 1 подано рейтинги країн за субіндексом освіти, субіндексом інновацій та субіндексом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій.

Таблиця 1

**Субіндекси освіти, інновацій та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій,
2019 р.***

Країна	Субіндекс освіти	Рейтинг	Субіндекс інновацій	Рейтинг	Субіндекс ІКТ	Рейтинг
Німеччина	9,46	1	5,82	9	8,39	12
Австралія	9,23	2	5,03	22	8,24	14
Нова Зеландія	9,23	3	4,96	25	8,33	13
Данія	9,2	4	5,84	7	8,71	4
Норвегія	9,19	5	5,19	19	8,47	8
Ісландія	9,18	6	5,15	20	8,98	1
Ірландія	9,18	7	5,61	12	8,02	20
Великобританія	9,16	8	6,13	5	8,65	5
Фінляндія	9,15	9	5,98	6	7,88	22
Швеція	9,14	10	6,37	2	8,41	11
Нідерланди	9,06	11	6,14	4	8,49	7
США	8,99	12	6,17	3	8,18	16
Швейцарія	8,96	13	6,72	1	8,74	3
Бельгія	8,93	14	5,02	23	7,81	25
Словенія	8,93	15	4,53	31	7,38	33
...
Україна	7,97	46	3,74	47	5,62	79

*сформовано авторами на основі [9,10,11]

Субіндекс освіти у 2019 році знаходили для 189 країн. За результатами дослідження лідирує Німеччина, слідом йдуть Австралія, Нова Зеландія, Данія та інші країни. Україна займає 46 позицію. Щодо субіндексу інновацій, то його розраховували для 129 країн. При цьому, Швейцарія знаходиться на першому місці, Швеція – на другому, США – на третьому, далі йдуть Нідерланди та Великобританія. Україна міститься на 47 позиції. Визначення субіндексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій було здійснено для 175 країн. Як наслідок, першу позицію зайняла Ісландія, другу – Південна Корея, третю – Швейцарія, потім – Данія, Великобританія, Гонконг та Нідерланди. При цьому, Україна посіла в рейтингу 79 місце.

У табл. 2 відображено рейтинг країн світу за Індексом знань станом на 2019 рік, який розрахований нами як середнє значення між субіндексом освіти, субіндексом інновацій та субіндексом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій.

За результатами обчислення до ТОП-10 країн в економіці знань увійшли Швейцарія, Великобританія, Швеція, Данія, Нідерланди, Німеччина, США, Ісландія, Південна Корея та Фінляндія. Україна знаходиться на 55 позиції, покращивши свої результати на одну позицію порівняно з 2012 роком.

Рейтинг країн світу за Індексом знань, 2019 р.*

Країна	Індекс знань	Рейтинг	Країна	Індекс знань	Рейтинг	Країна	Індекс знань	Рейтинг
Швейцарія	8,14	1	Люксембург	7,28	21	Болгарія	6,32	41
Великобританія	7,98	2	Австрія	7,27	22	ОАЕ	6,29	42
Швеція	7,97	3	Франція	7,26	23	Аргентина	6,14	43
Данія	7,92	4	Бельгія	7,25	24	Чилі	6,10	44
Нідерланди	7,90	5	Чехія	7,01	25	Чорногорія	6,06	45
Німеччина	7,89	6	Мальта	6,98	26	Бахрейн	6,03	46
США	7,78	7	Словенія	6,95	27	Казахстан	6,02	47
Ісландія	7,77	8	Іспанія	6,94	28	Грузія	6,02	48
Південна Корея	7,71	9	Кіпр	6,90	29	Уругвай	6,01	49
Фінляндія	7,67	10	Латвія	6,76	30	Сербія	6,00	50
Норвегія	7,62	11	Литва	6,75	31	СА	6,00	51
Ірландія	7,60	12	Польща	6,56	32	Румунія	5,93	52
Гонконг	7,59	13	Італія	6,53	33	Малайзія	5,93	53
Нова Зеландія	7,51	14	Угорщина	6,51	34	Китай	5,86	54
Австралія	7,50	15	Словаччина	6,50	35	Україна	5,78	55
Японія	7,47	16	Греція	6,48	36	Коста-Ріка	5,74	56
Ізраїль	7,46	17	Португалія	6,40	37	Катар	5,74	57
Сінгапур	7,42	18	Росія	6,38	38	Молдова	5,69	58
Канада	7,36	19	Білорусь	6,38	39	Бруней	5,67	59
Естонія	7,31	20	Хорватія	6,33	40	Туреччина	5,63	60

*розраховано авторами на основі табл. 1

Сучасна парадигма конкурентних переваг країн та ефективності їх господарювання залежать від застосування ними знань. Перехід саме до такого ступеня розвитку суспільства передбачає зміну економічної політики. Її ключовим напрямком при цьому стає розвиток людського капіталу. Для подальших досліджень актуальним є вивчення вже наявного досвіду економічно розвинених країн щодо формування та розбудови економіки, яка базується на знаннях, та створення з його врахуванням власної концептуальної моделі розвитку економіки знань.

Список використаних джерел:

1. Хусаїнов Р.В. Економіка знань: сутність, складові, специфіка / Хусаїнов Р.В., Янченко А.Ю., Руденко М.М. // *Молодий вчений*. - 2015. - №11. - С. 95–103.
2. Індекс економіки знань. *Гуманитарний портал*. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info> (дата звернення: 23.03.2020).
3. Global innovation index 2019. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf (дата звернення: 23.03.2020).
4. Рейтинг стран мира по уровню образования. *Гуманитарний портал*. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info> (дата звернення: 23.03.2020).
5. Рейтинг стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий. *Гуманитарний портал*. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info> (дата звернення: 23.03.2020).

РИНОК ІННОВАЦІЙ: ЗМІСТ, КЛАСИФІКАЦІЯ

Успішний розвиток усіх сфер та галузей національної економіки всіх рівнів можливий завдяки оновленню матеріально-технічної бази, належного кадрового забезпечення, наявності сучасної техніки та технологій, ефективної організації виробництва та збуту. Окрему. Але не менш важливу роль в цьому процесі відіграють можливості просування, доставки та реалізації товарів та послуг до споживачів (за допомогою он-лайн ресурсів, мереж доставки та мобільних додатків). Для забезпечення належного функціонування вказаних елементів системи національного господарства, їх потрібно залучати на інноваційній основі [1].

Ринок інновацій, на думку М.Г. Светуцького та С.Г. Светуцької, складається з нерозривного процесу, що становить дві нерозривні частини.

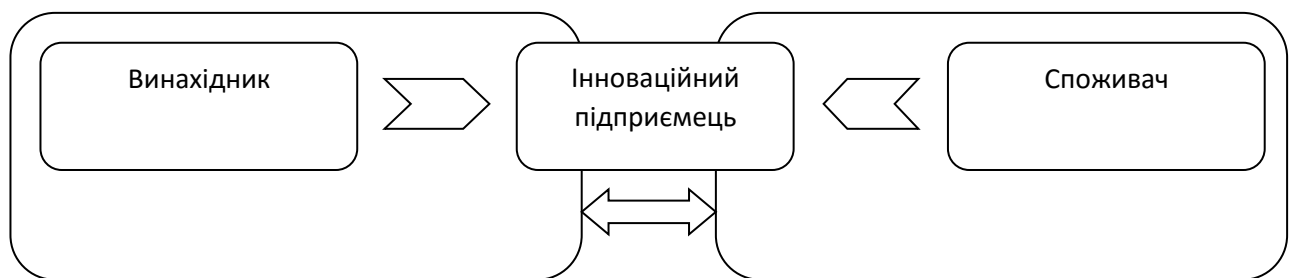


Рис. 1. Система взаємозв'язків на ринку інновацій

Аналізуючи рис.1. отримаємо інформацію стосовно закономірного, в розвитку діяльній соціально-інформаційній системи, ринку інноваційних ідей, де винахідник зустрічається з інноваційним підприємцем, а інноваційний підприємець зустрічається із споживачем інноваційного продукту на ринку інноваційного продукту [4]. Отже можна побудувати наступну логічну послідовність: інформація контингентно детектується в знання. Далі знання контингентно матеріалізуються в технологіях та проектах. Далі технології та проекти відтворюють і матеріальну, і інформаційну базу економіки та господарювання. А згодом економіка та система господарювання контингентно створює ресурси та умови нового розширеного відтворення інформації та знання.

Для того, щоб дана послідовність знайшла свою успішну реалізацію, потрібно формувати відповідний ринковий сегмент, де будуть конкурувати інноваційні ідеї (ринок інноваційних ідей) та готові розробки (ринок інноваційного продукту). На наше переконання, такі умови забезпечать справедливую конкуренцію за інвестиції. Відповідно зростатиме кількість продуктивних інновацій, а ефективність ринків (і інноваційних ідей і інноваційних продуктів) буде підвищуватись.

Розкриваючи систему взаємозв'язків на ринку інновацій підкреслимо, що можливим є різноманітність типів ринку інноваційних ідей за рахунок наявності перехресної класифікації. Відповідно можна виокремити щонайменше чотири основних типи ринку інновацій.

Перший тип: на ринку інноваційних ідей є один винахід лише одного типу і на ринку інноваційного продукту присутній лише один споживач, котрий готовий придбати саме його. З позицій інноваційного розвитку така ситуація не найкраща, оскільки досягнення рівноваги на ринку інновацій може тривати досить довго [22].

Другий тип: на ринку інноваційних ідей є один винахід лише одного типу, а на ринку інноваційних продуктів існує велика кількість споживачів, готових конкурувати за винахід. Така ситуація можлива, коли винахід настільки універсальний, що може використовуватися в декількох сферах. В цьому випадку пропозиція настільки перевищує попит, що винахідник підвищує ціну на інноваційну ідею до того часу, поки не знайдеться споживач готовий придбати його за високою ціною.

Третій тип: на ринку інноваційних ідей пропонують відносно однотипні винаходи, а споживачів готових придбати цей винахід лише один. Така ситуація для ринку інновацій найгірша, адже споживач з усіх можливих варіантів інноваційних ідей обиратиме найдешевший. І нема гарантії, що він буде найкращим.

Четвертий тип: на ринку інновацій присутні багато і винахідників і споживачів. З позицій інноваційного розвитку така ситуація є найкращою, адже ринок конкурентний. Це означає, що потреби національного господарства задовольняються різними способами, засобами та продуктами. В цьому випадку інновації присутні у всіх сферах сприяючи економічному розвитку.

Саме тому для України дуже важливо щоб ринок інновацій набув останнього (четвертого) типу.

За умов імплементації додаткових чинників чи умов можливим є варіація типів ринку інноваційних ідей з врахуванням особливостей та специфіки галузі чи сфери діяльності.

Список використаних джерел

1. Володіна В.О., Єрохін С.А. Ефективність функціонування ринку інноваційних ідей в національній економіці / В.О. Володіна, С.А. Єрохін // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №5. – С. 67-75.
2. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економіка ХХІ ст.: людський вимір: монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2008. – 460 с.
3. Савельєв, Є. Економічна співпраця чи економічні війни?: / Є. Савельєв // Журнал європейської економіки. – 2006. – № 1. – С. 3-5.
4. Светуцьков М. Г. ,Светуцьков С.Г. Предпринимательство и инновации / М.Г. Светуцьков, С. Г. Светуцьков. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 128 с.
5. Седляр М. О. Взаємозв'язок знань та інновацій в сучасній економіці / М.О. Седляр // Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. Серія №18. Економіка і право: зб. наукових праць. – Випуск 18. – К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2012. – С. 61-67.
6. Штулер І.Ю., Сержанов В.В. Вплив інвестиційної політики на гомеостазис національної економічної системи крізь призму інновацій [Електронний ресурс] / І.Ю. Штулер, В.В. Сержанов // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016.- №2. - Режим доступу до журналу: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/2-2016-ukr>
7. Conrad J. Ukraine in ensteidender Reformphase. - F., 2005. - s. 22-35.
8. Shell K. Essays on the Theory of Optimal Economic Growth. - M., 1967. - P. 105-141.
9. Schumpeter J. Economic Doctrine and Method: An Historical Sketch.- L., 1954. - 401 p.

Кубіній Н.,
к.е.н., професор
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

Кубіній В.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

Мороз В.,
аспірант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

РИЗИК-КУЛЬТУРА ТА ЇЇ СИСТЕМНІ СКЛАДОВІ

Культура являє собою багатогранний феномен, якій формується під впливом історичного процесу, технологічних впливів, соціального розвитку та поведінкових факторів.

З іншого боку, культура є тим фактором, який надає нові можливості, що відмічене в [1].

Сучасний етап характеризується тим, що культура та технології поєднані у конгломерат розвитку, визначення сутності якого дозволяє відстежити майбутні тенденції та забезпечити прийняття оптимального стратегічного рішення.

Сутність культури висвітлюється з наступних позицій:

Як процес: «інноваційна культура – це область загальнокультурного процесу, що характеризує ступінь сприйнятливості особистістю, групою, суспільством різних нововведень в діапазоні від толерантного ставлення до готовності і здатності до перетворення їх в інновації... Інноваційність – це якість, іманентна культурі в цілому, оскільки оновлення є необхідна умова культурного процесу. в обстановці підйому інноваційної культури процеси відновлення різних галузей набувають більш інтенсивний і загальний характер, охоплюють зміни все більш високого порядку, наприклад, перехід на нові інформаційні та інші технології і т.п. – аж до трансформації суспільно-економічного укладу» [5].

Як фактор: «Цікавим є те, що культура, з одного боку, сама є джерелом потенціалу особистості, а з іншого, забезпечує умови його реалізації, які, в свою чергу, можуть бути як зовнішніми, породжуються самою культурою, так і внутрішніми, що визначаються станом психічного світу суб'єкта культури» [2]. Лісін також підкреслює, що «через інноваційну культуру можна домогтися істотного впливу на всю культуру суспільства і, перш за все, культуру професійної діяльності і виробничих відносин людей. Можна також озброїти практику методами оцінки та припинення використання нововведень, здатних заподіяти шкоду людині, суспільству, природі» [5].

Інституційний підхід: «культура – це єдине ціле, що складається переважно з автономних, а частиною з узгоджених між собою інститутів. Вона об'єднує в собі ряд моментів, таких як спільність крові, суміжність середовища проживання, пов'язана зі спільною діяльністю, спеціалізація цієї діяльності і не в останню чергу - використання влади в політичних цілях. Кожна культура зобов'язана своєю цілісністю і самодостатністю тому

факту, що вона служить задоволенню всього спектра базових, інструментальних та інтеграційних потреб. Отже, принаймні в одному відношенні було б глибоко помилково стверджувати, як це недавно робилося, що кожна культура являє собою лише частина того, що могло б бути» [6].

Вказані підходи не дозволяють виявити сутність культури як ризикового явища, яке може принести як певні позитивні моменти, так й загрози розвитку економічної системи.

З позиції ризику рекомендовано в даному дослідженні культуру розглядати як відкриту, синергетичну систему, взаємодія елементів якої має невизначений характер і може створити точку біфуркації зі сценарієм як позитивної, так й негативної майбутньої поведінки системи.

Елементами системи ризик-культури є наступні:

Соціальні (підтримка суспільством дій, що можуть мати неочікувані наслідки);

Психологічно-поведінкові (мотивація, емоційна складова, функціональні цінності й т.д.)

Інституційні (наприклад, довіра як інститут взаємовідносин [4], [3]).

Ризик-культура виконує функції:

Спонукальну (мобілізує до ризикових дій),

Обмежуючу (оцінює гіперризики),

Креативну (мотивує створювати новації),

Дослідницьку (спонукає досліджувати нові явища, факти, ресурси...),

Економічну (створювати економічну цінність).

Взаємодія елементів та функцій формує архітектуру ризик-культури регіону або окремої соціальної групи.

Список використаних джерел

1. Kubiniy N. CULTURE, TOURIZM AND ECONOMY AS A TRIUMVIRATE OF REGIONAL STRATEGIC DEVELOPMENT / Kubiniy N., Zavadyak R., Belen M. // Вісник Херсонського університету. – 2019. – Вип.34. – С.105-108
2. Киселева О.О. Професійно-педагогічний потенціал учителя./ О.Киселева. — Петропавловск-Камчатський: Изд-во КГПУ, 2002. — 298 с.
3. Кубіній Н.Ю. Доверие как управленческий механизм подготовки высококвалифицированных специалистов /Виталий Викторович Сержанов, Наталья Юрьевна Кубиний, Виктория Тарасовна Минкович.// – Науковий вісник Ужгородського університету університету. Серія Економіка, випуск 1 (51). Збірник наукових праць. – Ужгород, 2018, с.53-58.
4. Кубіній Н.Ю. Види довіри та їх оцінка. /Кубіній Н.Ю., Алтман Й.// – Науковий вісник Ужгородського університету університету. Серія Економіка, випуск 2. Збірник наукових праць. –Ужгород, 2016, с.148-152.
5. Лисин Б.К. Инновационная культура / Б.Лисин// Инновации. – 2008. – № 10 (120). – С.49-53
6. Маліновський Б. Научная теория культуры. – Режим доступу: <http://www.fedy-diary.ru/html/112010/08112010-01a.html>

Мікловда В.,

д.е.н., проф.

ДВНЗ Ужгородський національний університет,

Ужгород., Україна

Латинін К.,

аспірант,

ДВНЗ Ужгородський національний університет,

Ужгород., Україна

Науковий керівник : Мікловда В.П., д.е.н., проф.

ДЕТЕРМІНОВАНА МОДЕЛЬ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ

В процесі обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на створення регіональних конкурентних переваг та підвищення інноваційності регіональної економіки рекомендовано застосувати факторний аналіз, який «являє собою сукупність методів багатомірного економіко-математичного аналізу, які використовуються для вивчення наявності або відсутності зв'язку між змінними явищами. За допомогою факторного аналізу можливо дослідити не лише вплив явних факторів, але й наявність латентних, прихованих факторів, вплив яких на результативний показник може бути дуже значим». [4] В процесі факторного аналізу застосовуються різноманітні методи, серед яких найбільш результативним є елімінування. «Елімінування — це логічний метод, за допомогою якого абстрагується вплив низки факторів, які впливають на зміну досліджуваного параметра, і залишається в оцінках один, вплив якого вимірюють шляхом послідовної заміни його базового значення на значення порівняльної характеристики та зіставлення з попереднім результатом». [3]

В процесі прийняття управлінського рішення застосування факторний аналіз виконує наступні функції: а) у складі економічної системи виділяє чинники, на які доцільно підсистемі управління акцентувати увагу; так, при аналізі фінансових індикаторів досліджують їх вплив на рентабельність економічної системи [1] або при аналізі ринку визначають коло факторів маркетингової діяльності [2]; б) показує значимість акцій з управління, спрямованих на певний фактор; в) визначає політику управління факторами розвитку (який фактор доцільно посилити, а який – загальмувати).

Таким чином, факторний аналіз в процесі прийняття ділових або управлінських рішень сприяє: 1. Визначенню явних та латентних факторів, які привносять можливості розвитку економічної системи або гальмують її ефективні дії. 2. Вимагає формалізації факторів, що сприяє більш детальному вивченню змісту та дії чинників. 3. Надає можливість застосування способу продовження факторної моделі, а це, в свою чергу, пролонгує набір факторів впливу на результат моделі. 4. Створює аналітичну базу для прийняття оптимального в даних умовах управлінського рішення.

Аналіз регіонального розвитку передбачає факторну модель, результативним показником якої є обсяг валового регіонального продукту на одного зайнятого.

Як правило, основним індикатором, що концентрує рівень розвитку регіону визначають ВРП на душу населення. Вважаємо неправомірним застосовувати вказаний показник внаслідок відображення в ньому впливу структури населення з точки зору вікової структури та співвідношення частки економічно активного населення в загальній його кількості.

Показник продуктивності праці в регіоні уникає вказаних недоліків. Він відображає на рівні регіону: результат управління організацією бізнесу в області, його підтримку, створення інституційних важелів розвитку ділової активності; стан людського капіталу регіону, якість та кількість трудових ресурсів, їх здатність працювати в умовах переходу до інноваційного типу економічного розвитку; вплив культурних факторів, які проявляються через відношення до бізнесу, організацію досугу як можливості відтворення робочої сили, регіональних інститутів освіти й т.д.

На рівні підприємства показник продуктивності праці є індикатором, що характеризує якість управління конкурентоспроможністю та окремими (стосовно людського чинника) конкурентними перевагами компанії; розвиток персоналу, мотивацію праці, організацію праці й т.д.

В межах даного дослідження доведено, що валовий регіональний продукт знаходиться в залежності від інноваційної активності, яка пов'язана з наукою та зайнятими наукою в регіоні.

Іншими словами, факторами впливу на валовий регіональний продукт виділені згідно позиції [5]: 1. Співвідношення ВРП та обсягів інноваційної продукції в регіоні. Виробництво певної інноваційної продукції є важливим стимулятором економічної активності в регіоні, воно провокує виробництво та вдосконалення супутніх товарів (система розумної хати викликає виробництво технологічно адекватних приборів, холодильників, обігрівачів й т.д. Тому першим фактором є співвідношення ВРП та обсягів інноваційної продукції. 2. Доведено, що розвинена наука є двигуном інноваційної активності, яка залежить від обсягів фінансування. Тому в якості другого фактору виділено співвідношення обсягів інноваційної продукції та витрат на науку – віддача інноваційного продукту на одиницю інвестицій в науку. 3. Витрати на науку можуть бути ефективним фактором регіонального росту при необхідній кількості людського наукового потенціалу. Чим більше в області людей зайнято науковими дослідженнями, тим вище рівень людського потенціалу й вище наукоємність регіональної економіки. Внаслідок цього третім фактором означено показник витрат на науку поділений на кількість зайнятих в наукових дослідженнях. 4. Наступним фактором, який посилює висновкові попередньої аргументації є структура населення за рівнем його наукового працевлаштування. Чисельність персоналу в науковій сфері поділено на кількість зайнятих в регіоні.

Вплив обсягів інноваційної продукції на

$$Y = f1 * f2 * f3 * f4, \quad (1)$$

Y – валовий регіональний продукт на душу населення; f 1 - співвідношення ВРП та обсягів інноваційної продукції в регіоні; f 2 - віддача інноваційного продукту на одиницю інвестицій в науку; f 3 - показник витрат на науку поділений на кількість зайнятих в наукових дослідженнях; f 4 - структура населення за рівнем його наукового працевлаштування.

Модель матиме вигляд:

$$\frac{\text{ВРП}}{З} = \frac{\text{ВРП}}{\text{Ю}} * \frac{\text{Ю}}{\text{ІН}} * \frac{\text{ІН}}{\text{ЗН}} * \frac{\text{ЗН}}{З}, \quad (2)$$

де: ВРП – валовий регіональний продукт, З – кількість зайнятих в регіоні,

Ю – обсяг інноваційної продукції в регіоні, ІН – інвестиції в регіональну науку, ЗН – кількість зайнятих науковою діяльністю в регіоні.

Умови застосування факторного аналізу: наявність компетентних фахівців, які опанували методом каузальної індукції й здатні виявити логічну залежність; можливість

поєднання методів стохастичного та детермінованого аналізу. Наприклад, при визначенні факторів впливу – застосування кореляційного аналізу, якій дозволяє чітко показати вплив чинника, а при окресленні сили впливу – детермінований метод; наявність програмного забезпечення проведення факторного аналізу; наявність статичної інформації, яка дозволяє кількісно оцінити обраний для оцінки фактор.

Список використаних джерел

1. Кубиній Н. Ю. Рентабельність в системі показників ефективності стратегічного управління / Н. Ю. Кубиній, Ю. О. Дідович, В. В. Попович, М. Я. Касал // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 32. – С. 162 – 166.
2. Маркетинговий потенціал регіону : проблеми та шляхи їх подолання : монографія / [В. П. Мікловда, Н. Ю. Кубиній, Ф. Ф. Шандор та ін.]. – Ужгород : Ліра, 2009. – 208 с.
3. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
4. Пап В.В. Факторний аналіз економічних процесів в умовах стратегічного управління / В.В. Пап, Н.Ю. Кубиній // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2013. – № 4 (45). – С.98-107
5. Kubiniy N. Modern Content of Strategic Regional Development Potential / Kubiniy N., Marhitich V., Kosovilka T. // Economics and Business. Tbilisi, 2020. №1. Режим доступу: <http://eb.tsu.ge/?cat=nomer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>

*Одрехівський М.,
д.е.н., проф.
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна*

*Пишк-Ковальська О.,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ГОМЕОСТАТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ РЕКРЕАЦІЙНИМИ ІННОВАЦІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сучасні проблеми розвитку підприємств, зумовлені викликами промисловості 4.0, вимагають нових підходів до організування управління ними. Особливо це стосується рекреаційних інноваційних підприємств (РІП), які доцільно створювати на рекреаційних територіях і які, як правило, густо заселені та у процесі розвитку яких століттями нагромаджувались і не розв'язувалися дестабілізаційні суперечності. Тому у роботі пропонується покласти ці суперечності в основу організування управління РІП, шляхом використання гомеостатичного підходу. Даний підхід базується на кібернетичному підході, доповнює його і дає змогу ефективно управляти розвитком сучасних підприємств та регіонів загалом.

Гомеостатика – це наука про функціонування та розвиток системи гомеостатів – системи підтримки динамічної рівноваги функціонування досліджуваного об'єкта у заданих межах [1]. Вона розширює можливості ситуаційної методології, системного та синергетичного підходів [2] до управління соціально-економічними системами та розкриває інформаційні закони управління у живих та будь-яких інших системах. Головною ознакою гомеостатики є те, що вона базується на відомому законі єдності та боротьби (взаємодії) протилежностей з гармонізацією їхніх відношень за рахунок спільного управління та різного роду зв'язків.

Управління багатьма процесами сучасних підприємств, регіонів та суспільства загалом, виходячи з поняття гомеостазу [3], властивого винятково живим системам, можна показати у вигляді ієрархічного двополярного управління, як управління через цілі та суперечності між ними, зображеного на рис. 1.

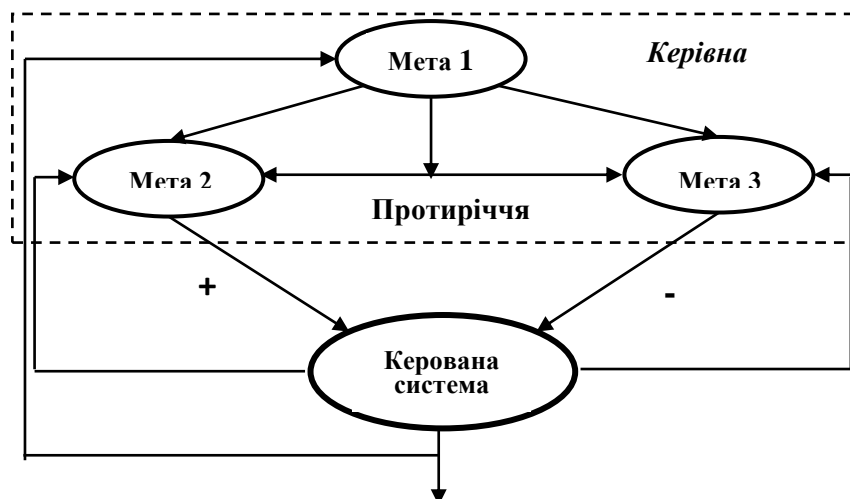


Рис. 1. Схема двополярного гомеостатичного управління («+», «-» – суперечливі управлінські впливи)

Суперечності між цілями, на яких формуються рішення при управлінні підприємствами, складались роками. Важливими для підприємств і для державних бюрократій сьогодні є організаційні суперечності між функціональною та історичною фазами виробничого процесу, зокрема історичні суперечності між організаційними структурами контролю та новими формами організації трудової діяльності (наприклад, між професійними групами та адміністративною раціоналізацією і бюрократизацією; між бюрократичним та технократичним управлінням, самоорганізацією праці та контролем працівників) [4].

Актуальним гомеостатичний підхід є при управлінні РПП, оскільки на процеси управління РПП накладаються внутрішні суперечності та суперечності між РПП і зовнішнім середовищем.

Гомеостатичний підхід до організування управління РПП є придатним та уможлиблює на основі суперечностей, що формувалися роками між рекреаційною та виробничою сферами багатьох регіонів України, виробити стратегію управління стійким розвитком РПП. Ефективне використання рекреаційних ресурсів сьогодні вимагає високої наукомісткості, безвідходності, екологічності технологій у виробничій сфері, а розвиток останньої сприяє високотехнологічному розвитку оздоровлювальних комплексів.

Необхідним та доцільним видається гомеостатичне управління основними сферами організаційної діяльності у РПП – менеджментом і маркетингом, що забезпечуватиме ефективну взаємодію відповідних функціональних систем [4] та гомеостаз (стабільне функціонування) РПП.

Обидві виділені сфери діяльності РПП – менеджмент і маркетинг – утворюють ціле завдяки тому, що зв'язані між собою. Цей зв'язок побудований так, що плоди менеджменту підхоплюються підрозділами маркетингу та використовуються у процесах задоволення споживачів, а результати маркетингу впливають на установки менеджерів, від яких залежить якість виробництва рекреаційних товарів та послуг. Взаємовплив маркетингу і менеджменту утворює пару протилежностей, що взаємодіють. Це протилежності за цілями діяльності, ресурсами, підходами до здійснення інноваційної діяльності та іншими компонентами.

Гомеостатичний підхід також може бути покладений в основу формування стратегії забезпечення стійкості РПП, завдяки опису гомеостазу РПП в термінах простору станів та розроблення прогнозних методів, моделей та алгоритмів оброблення результатів моніторингу станів РПП [5]. Все це дає можливість будувати в умовах РПП інтелектуальні інформаційні системи, які здатні синтезувати природний та штучний інтелекти та автоматизувати процеси прийняття оптимальних управлінських рішень, що сприятиме адаптуванню РПП до умов зовнішнього середовища, побудові в умовах РПП штучних гомеостатичних систем та інноваційних бізнес-моделей РПП, що зумовлено промисловістю 4.0.

Список використаних джерел

1. Горский Ю.М. Гомеостатика гармония в игре противоречий / Ю.М. Горский, А.М. Степанов, А.Г. Теслинов – Иркутск: Репортер А1, 2008 – 634 с.
2. Одрехівський М. Маркетингово-орієнтоване управління рекреаційними інноваційними підприємствами / Микола Васильович Одрехівський. – Дрогобич, РВ ДДПУ, 2009. – 488 с.
3. Antonio Damasio, Hanna Damasio. Exploring the concept of homeostasis and considering its implications for economics // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2016. – № 126. – P. 125 – 129.
4. Wolf V. Heydebrand. Organizational Contradictions in Public Bureaucracies: Toward a Marxian Theory of Organizations // *Sociological Quarterly*, 2008. – Vol. 18. – № 1. – P. 83 – 107.
5. Новосельцев В.Н. Гомеостаз систем управления / В.Н. Новосельцев // *Автоматика и телемеханика*. – 1973. – № 5. – С. 98–114.

*Павлов В.,
к.е.н., доцент
ВНЗ «Національна академія управління»,
м. Київ, Україна*

СПЕЦИФІКА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Інновації в умовах інноваційної економіки є наслідком зусиль та взаємодії багатьох суб'єктів, тому їх дослідження вимагає комплексного підходу, який би представляв рух у створенні, впровадженні у практику та поширенні інновацій; від інноваційних систем окремих фірм, через регіональні інноваційні системи, до національної інноваційної системи та глобального інноваційного середовища. Конфігурація такої взаємодії не може бути охарактеризованою та змодельованою однозначно, тому що кожен раз, створення та функціонування проектів на її основі обумовлюється місцевими умовами і специфікою вирішення конкретних проблем. Водночас, можна сформулювати загальну мету подібної взаємодії, що на практиці може реалізовуватись у формі державно-приватного партнерства (далі - ДПП).

У такому партнерстві сторонами співробітництва є два типи суб'єктів: 1) державний партнер, у формі суб'єкта, що має юридичне зобов'язання виконувати конкретне завдання, наприклад, надавати державні послуги, розпоряджатись державними ресурсами тощо; 2) приватні структури-партнери, які, реалізуючи свободу дій, можуть за контрактом виконувати ня покладені на них державним партнером, або залучати державного партнера до виконання спільної діяльності. [3; 9]

Теоретичні засади сучасного ДПП закладено теорією "Х" (Х-ефективність), розробленою Лейбенштайном у 1966 році [7]. Дана теорія привернула увагу до наслідків бюрократичного способу втручання державних установ у діяльність бізнесу. Згідно з цією теорією, інститут ДПП є необхідним для того, щоб обмежити невдачі громадських організацій, пристосовувати їх діяльність до діяльності в умовах ринку та підвищити їх конкурентоспроможність.

Хоча історичні приклади реалізації проектів, заснованих на державній та приватній власності можна фіксувати вже у вісімнадцятому столітті (Франція), активне застосування принципів ДПП у країнах з розвиненою економікою на практиці почалося у 70-х-80-х роках минулого століття. На європейському ринку піонером у сфері формування партнерських ініціатив є Велика Британія [6]. На початку 80-х років, у відповідь на недоліки громадських організацій, було створено концепт «Нове державне управління», метою якого було запровадження у державному управлінні правил функціонування приватних підприємств. Реалізація проектів на базі даного концепту було обумовлене необхідністю: обмежувати державні витрати; подолати неефективність розподілу публічних ресурсів; виправити недоліки управлінських навичок фахівців громадських / державних установ.

Вжиті за остання тридцять років заходи щодо поширення взаємодії між державою та бізнесом суттєво сприяли розвитку ініціатив ДПП [7]. Протягом багатьох років уряди окремих країн все частіше стали сприймати ДПП як альтернативний та допоміжний засіб фінансування та управління складними інфраструктурними проектами [5]. Проекти на основі ДПП дали змогу заповнити існуючий розрив між тим, що може робити уряд, потенціалом приватного бізнесу, а також тим, що чекає суспільство.

Ідея ДПП ґрунтується на передумові, що ефективні дії для вирішення місцевих проблем вимагає співпраці між представниками державного сектору та бізнесу, а також забезпечення ефективності цієї співпраці за допомогою інструментів впливу на процеси [13]. Практика реалізації проектів ДПП показує, що державні органи в країнах з розвинутою національною інноваційною системою більш схильні брати участь у цих проектах, і що ініціативи ДПП більш поширені в політично стабільних країнах з відповідальними урядами [10-12]. Інтерес до подібної взаємодії, як правило, ініціюється та моделюється державою [7].

Інституційні засади, сформовані державою, зокрема – юридичні норми та стандарти, здатні максимально полегшувати та створювати механізми, що стимулюють державу та приватний бізнес працювати в такому партнерстві [2].

Партнерство забезпечується через інститут довіри до приватного партнера, що ризикує грошима та репутацією, а також шляхом надання обґрунтування витрачання державних ресурсів для реалізації конкретного проекту. Довіра обмежує ризики в господарській діяльності партнерів [1]. У контексті потенціалу реалізації інноваційних проектів в межах ДПП довіра є предметом особливої ваги з декількох обставин:

1. Інновації часто визначають необхідність створення нових контактів: довіра знижує вартість збору інформації про потенційних контрагентів.

2. Інновації часто потребують здійснення нових видів взаємодії, інституціональне оформлення яких через систему права часто відбувається уже за фактом, або може навіть взагалі базуватись лише на неформальних засадах, тобто – кодифіковане право часто не має пріоритету в часі перед неформальною взаємодією на основі довіри.

3. Елементом кооперації у рамках інноваційного процесу є обмін знаннями та інформацією. Відсутність довіри для того, щоб таке співробітництво реалізувати, вимагає заміщення ринкових стосунків на такі, що мають характер внутрішніх операцій, що знижує ефективність процесів і обмежує швидкість дифузії інновацій.

У зарубіжній практиці співпраця між державним та приватним секторами здійснюється у багатьох формах залежно від інтенсивності залучення кожної зі сторін до певної ініціативи як в організаційній, так і у фінансовій сфері [4; 8]. У разі інвестиційної форми ДПП може також змінюватися в залежності від суб'єкта (приватні або державні інвестиції). Застосування вищевказаних форм, звичайно, залежить від характеру ДПП, фінансових і організаційних можливостей його учасників, а також очікувань щодо прав та обов'язків приватних структур та державних органів – учасників проекту після завершення проекту.

Список використаних джерел

1. Гриценко Л. Л. Науково-методичний підхід до оцінювання ризиків інноваційних проектів державноприватного партнерства / Л. Л. Гриценко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – №1. – С. 96-106.

2. Катигрובה О. Система інституціоналізації інноваційних процесів в умовах ринкової трансформації / О. Катигрובה // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. – 2012. – № 143. – С. 34–37.

3. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10-19.

4. Пашинська, К. С. Форми державно-приватного партнерства [Текст] / Ксенія Сергіївна Пашинська // Економічний аналіз : зб. наук. праць, 2015. – Том 22. – № 1. – С. 48-52.

5. Румянцев А. А. Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере экономики / А. А. Румянцев // Инновации. – 2007. – № 4 (102). – С. 39-43.

6. Савин М. Д. Государственно-частное партнерство в Великобритании: достижения и перспективы // Современная Европа. – 2010. – № 2. – С. 102-110.
7. Судариков А. Л. Государственно-частные партнерства в сфере науки, технологий и инноваций: зарубежный опыт / А. Л. Судариков, А. В. Грибовский // Инновации. – 2012. – № 7 (165). – С. 47-59.
8. Хєда С. Державно-приватне партнерство: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні. / С. Хєда // Юридична Газета. –2014. – № 31 – 32 (425–426). – С. 18-22.
9. Шевченко Б. О. Відносини партнерства в контексті трансформаційних змін державного управління в умовах глобалізації / Шевченко Борис Олексійович // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – № 1/7(21). – С. 12-17.
10. Chou J. -Sh. Cross-country comparisons of key drivers, critical success factors and risk allocation for publicprivate partnership projects / Chou J. -Sh., Pramudawardhani D. // International Journal of Project Management. – Режим доступу: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263786314002117>
11. Guidelines for successful public-private partnerships [Electronic resource] / European Commission. – 2003. – Mode of access: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf.
12. Osei-Kyei, R. Review of studies on the Critical Success Factors for Public-Private Partnership (PPP) projects from 1990 to 2013 [Електронний ресурс] / R. Osei-Kyei, A. P. C. Chan // International Journal of Project Management. – Режим доступу: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263786315000411>.
13. Peteri, G. PPP: past, presence and prospects [Electronic resource] / G. Peteri. – 9 Oct., 2016. – Mode of access: <http://publicgoods.eu/ppp-pastpresence-and-prospects>.

*Сержанов В.,
д.е.н., професор
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород, Україна*

*Фурдела Н.,
студентка 3 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород, Україна*

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ВЕЛИКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Сучасні процеси в економіці України не сприяють технологічним змінам належної інтенсивності. Висока інфляція у перші роки незалежності, постійна зміна інституційного середовища, невдала промислова політика сприяли тому, що багато інноваційних проєктів перестали функціонувати. Різкі та непередбачувані зміни в умовах функціонування економіки України сприяли тому, що динаміка оновлення продукції була надзвичайно нерівномірною. Аналізуючи період 1999—2001 рр., за відносно сталих макроекономічних умов, можна відзначити стабільно низький рівень оновлення продукції промисловості [4].

Серед традиційних проблем впровадження інновацій на промислових підприємствах є: брак фінансової спроможності здійснювати інновації, велика зношеність основних фондів, що вимагає масштабних інновацій, технологічні та правові обмеження на впровадження інновацій.

Українські дослідники доволі активно вивчали питання та проблеми впровадження інновацій на промислових підприємствах. Зокрема, можемо виділити праці таких науковців, як: Амоша О.І., Безручко О.О., Бенюк Л.Я., Голей Ю.М., Захарін С.В., Ігнатенко О.Я., Кузьмін О.М., Лепетюха Н.В., Потьомкін Л.М. та інші.

Основною метою дослідження є аналіз основних проблем, які є актуальними та гальмують розвиток інновацій на промислових підприємствах.

Сьогодні в Україні нараховується 42 564 промислові підприємства, що складає 12,4% від їх загальної кількості. У 2017 р. обсяг реалізованої промислової продукції становив 1 776 603,7 млн. грн., найбільшу питому вагу в її обсязі мала продукція переробної промисловості, а саме постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (23,9%); виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (22,4%); металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів (15,7%); машинобудування (6,5%). Варто зазначити, що в Україні майже 60% інноваційної продукції створюють підприємства, що належать до галузей виробництва третього та четвертого технологічних укладів, тоді як у розвинених країнах світу понад 90% інвестицій вкладається у п'ятий та шостий технологічні уклади [5].

Аналізуючи динаміку впровадження інновацій на промислових підприємствах України, бачимо, що частка впровадження інновацій коливається від 14,8% у 2000р. до 15,6% у 2018р., проте, така частка інновацій є недостатньою для структурних змін у промисловості України (див. рис. 1.).

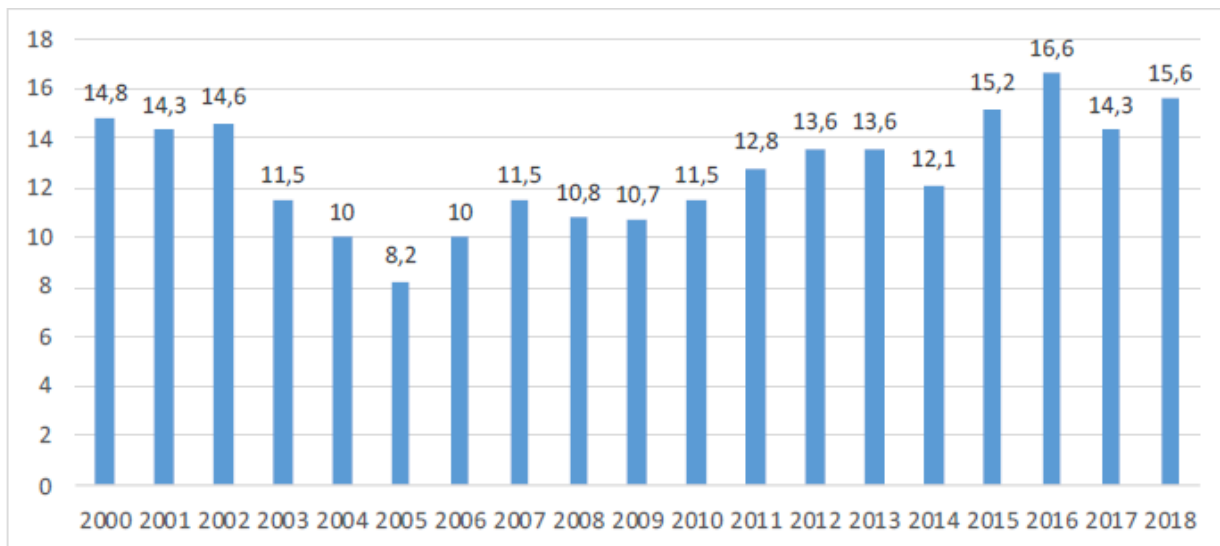


Рис. 1. Відсоток впровадження інновацій на промислових підприємствах у 2000-2018рр., %*
*Джерело [4]

Кількість впроваджених процесів складає у 2018р. – 2002 процеси (на відміну від 2002р. – 1403 процеси), з них маловідходні та ресурсозберігаючі технології становлять бл. 25% (926) у 2018р. Простежується тенденція до незначного зростання нових технологічних процесів (із 1403 у 2000р. до 2002 у 2018р.). Проте, динаміка впровадження у виробництво нових видів продукції – є негативною (із 15323од у 2000р. до 3843од у 2018р.). Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств у % також різко скоротилась (із 9,4% у 2000р. до 0,8% у 2018р.), див. табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка показників впровадження інновацій на промислових підприємствах у 2000-2018р.*

Роки	Впроваджено нових технологічних процесів, од	У т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції (товарів, послуг), од	Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, %
2000	1403	430	15323	9,4
2005	1808	690	3152	6,5
2010	2043	479	2408	3,8
2011	2510	517	3238	3,8
2012	2188	554	3403	3,3
2013	1576	502	3138	3,3
2014	1743	447	3661	2,5
2015	1217	458	3136	1,4
2016	3489	748	4139	... ⁴
2017	1831	611	2387	0,7
2018	2002	926	3843	0,8

*Джерело [4]

Головними причинами негативної тенденції розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств України є:

1. Неспроможність держави в її нинішньому структурно-функціональному, нормативно-правовому, культурно-ідеологічному та кадровому стані визначитися зі стратегією інноваційних економічних перетворень [1].

2. Недосконалість нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності, ігнорування вимог законодавства або призупинення дії тих статей законів, які стосуються фінансування і стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності [1].

Важливими є також проблеми, що стосуються внутрішнього середовища підприємств. Так, пов'язаною з проблемою нестачі фінансових ресурсів є проблема низької платоспроможності підприємств, які не мають змоги самостійно фінансувати власні інноваційні дослідження та розробки. Спостерігається постійне зменшення кваліфікованих виробничих кадрів на вітчизняних промислових підприємствах регіону, які досить часто і є натхненниками інновацій. Так само хотілося б згадати про відсутність у межах самих промислових підприємств регіону механізмів стимулювання інноваційної ініціативності працівників через премії, доплати, інші форми матеріального стимулювання [3].

Отже, впровадження інновацій на промислових підприємствах України пов'язано із проблемами фінансування, складними технологічними процесами. Для активізації впровадження інновацій необхідним є: впровадження фінансових стимулів для підприємств від держави, лібералізація законодавчих процедур.

Список використаної літератури

1. Безручко О.О. Основні проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66560.doc.htm.

2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах (2000-2018) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Маслак О.О. Основні проблеми інноваційної діяльності промислових підприємств регіону / О.О. Маслак, В.Й. Жежуха, О.В. Григоренко // Регіональна економіка. - 2008. - № 2. - С. 261-269. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2008_2_30.

4. Проблеми інноваційної діяльності підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/10611207/finansii/problemi_innovatsiynoi_diyalnosti_pidpri_yemstv_ukrayini.

5. Пухальська Н.О. Гончаренко Л.М. Сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/21.pdf

*Тізем П.,
аспірант,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
Україна, Ужгород.
Науковий керівник: Кубіній Н.Ю., к.е.н., проф.*

ОРГАНІЧНІ ТА НЕОРГАНІЧНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

В контексті розвитку економічного гравця виділяють органічну та неорганічну стратегії. Вважається, що «стратегия органического роста является самым простым и известным механизмом роста фирмы. При реализации этого пути развития рост обеспечивается внутренними ресурсами фирмы. Основными источниками являются нераспределенная прибыль прошлых лет и заемные средства». [1]

Органічно можуть розвиватися й взаємодіяти різні види діяльності прикладом чого є «тріумвірат економіки, туризму та культури».[2]

Виділено напрямки стратегії органічного зростання:

«Во-первых, разработка новых технологий, которые в дальнейшем послужат основой для создания новых товаров и услуг. Этот путь требует, как правило, значительных инвестиций в реализацию собственных НИОКР при высоком уровне неопределенности и риска. Во-вторых, в случае, когда фирма может предложить потребителям уникальный товар или услугу, она может предпочесть пойти по пути завоевания новых рынков. Это также путь роста, требующий привлечения значительных ресурсов, однако при взвешенном подходе к проведению исследований рынков со стороны менеджмента фирма может снизить уровень неопределенности и оптимизировать затраты. И, в-третьих, фирма может сместить акцент на другую целевую аудиторию или расширить существующие рамки при продвижении своих товаров и услуг».[1]

Ще стосується стратегії неорганічного зростання, вона «реалізується за счет ресурсов партнеров с последующим объединением в одну фирму в случае слияний и поглощений, благодаря созданию совместных предприятий, или на основе взаимовыгодных отношений в случае создания стратегического альянса. Во всех трех случаях поиск партнера обусловлен желанием фирмы разделить затраты и риски, необходимые для дальнейшего роста.» [1]

Виходячи з вище наведеного, у сфері органічного виробництва в межах даного дослідження можливо виділити дві стратегії.

Перша стратегія отримала назву адитивної органічності – компанія, підприємство, спрямоване на виробництво органічної продукції, при цьому застосовує органічну стратегію розвитку.

Крім вказаних в таблиці переваг доцільно відмітити наступні:

1. Використання ендогенних ресурсів, факторів, які є основою випереджального розвитку.
2. Акцент управління здійснюється на формування внутрішніх конкурентних переваг, які безумовно трансформуються в зовнішні внаслідок своєї унікальності.
3. Компанія представляє собою відкриту систему, яка взаємодіє з іншими системами, але при цьому всі елементи підпорядковані цілі розвитку самої компанії.

Другий вид стратегії розвитку бізнесу, що займається виробництвом органічної продукції названо в даному дослідженні як конгломерату органічності.

Конгломерат органічності – це стратегія бізнесу, яка створює в різних формах союзи з контрагентами, конкурентами або державою для більш ефективного використання спільних ресурсів в процесі виробництва органічної продукції.

Перевагами такої стратегії можуть бути:

1. Підвищення мобільності та перерозподілу робочої сили (за прикладом японських корпорацій).
2. Використання переваг нових організаційних фреймів (кластерів, державно-публічних партнерств іт.д.)
3. Більш вагомий вплив на формування ринків органічної продукції. [3]

Слід відмітити, що сама органічна продукція ще не знайшла свого місця в системі споживання. Як повідомляє Юлія Мостова «Мировая емкость этого рынка насчитывает около 60 млрд. долларов. Несмотря на все «за» существует 1 весомый аргумент «против». Статистика показывает, что доля продаж органического сегмента не превышает 1% от общей реализации продуктов питания. В Европе этот показатель составляет 5%. За рубежом рост спроса на органику растёт примерно на 8%-10% в год. Тренд на экологичность более популярен США. Там такую продукцию потребляет более 40% жителей». [4]

Список використаних джерел:

1. Дмитриева Д.М. Стратегические альянсы в контексте стратегий органического и неорганического роста // Экономический анализ: теория и практика. 2014. №25 (376). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-alyansy-v-kontekste-strategiy-organicheskogo-i-neorganicheskogo-rosta> (дата обращения: 02.04.2020).
2. Kubiniy N.. CULTURE, TOURIZM AND ECONOMY AS A TRIUMVIRATE OF REGIONAL STRATEGIC DEVELOPMENT / Kubiniy N., Zavadyak R., Belen M.// Вісник Херсонського університету. – 2019. – Вип.34. – С.105-108
3. Маркетинговий потенціал регіону: проблеми та шляхи їх подолання: монографія ВП Мікловда, Ф.Ф.Шандор, Н.Ю.Кубіній та ін.- Ужгород: Ліра, 2009.
4. Мостовая Ю. Органика, ЭКО, ИЛИ БИО: ОТЛИЧИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВА. Режим доступу: https://trademaster.ua/ryinki_food/312365

СЕКЦІЯ 10. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Молнар О.,

к.е.н., доцент

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

Пилявський Ю.,

аспірант

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Молнар О.С., к.е.н., доцент*

КОНТРЕКОНОМІКА ТА ЇЇ СУЧАСНІ ПРОЯВИ

У лібертаріанській теорії економічної свободи часто проводиться аналогія між економічною свободою і вільним ринком. Економічна свобода за своєю логікою не означає вседозволеності та свавілля, інакше її ніколи неможна буде встановити. Всі економічні агенти мають додержуватися загальних «правил гри» навіть в такій економічній системі, як «вільний ринок».

Згідно теорії С. Конкіна, істинний метод досягнення вільного ринку в анархічному суспільстві – це пропаганда і ріст підпільної економіки, або «чорного ринку», до тих пір, доки очевидний моральний пріоритет держави та її повна влада не будуть повністю зламані, революційні ринково-анархічні правові та охоронні підприємства нарешті будуть здатні вийти з підпілля і усунути державу за її злочинну діяльність (податки - це злодійство, війна - масові вбивства тощо) [4]. Ось, що написано на офіційному сайті цього руху: «Оскільки держава є бандитом, революція завершується придушенням злочинної держави ринковими провайдерами безпеки і права. Ринковий попит на таких постачальників послуг призведе до їх появи. Розвиток цього попиту відбуватиметься за рахунок економічного зростання в реальному секторі економіки, який явно уникає участі держави (і, отже, не може звернутися до держави в її ролі в якості монопольного постачальника безпеки і права). Цей сектор економіки є контрекономікою - чорний і сірий ринки» [3].

Контрекономіка, згідно С. Конкіна, створює також можливість негайного самовизволення від державного контролю в будь-якому ступеню практичної здійсненності, звертаючись до підприємницької логіки, щоб раціонально вирішити, які закони окремо подолати і коли. «Основним принципом контрекономіки є обмін ризику на прибуток» [4, с.9], хоча прибуток може мати відношення до будь-якої вигоди у відчутній цінності, а не суто до доходів у грошовому вираженні (як наслідок суб'єктивної теорії вартості). Контрекономіка включає такі добровільні практики, як ухилення від сплати податків; контрабанда; незаконна торгівля зброєю; незаконний оборот наркотиків; натуральне господарство; наймання праця або існування в якості нелегального іммігранта; бартер і використання альтернативних валют [4; 2].

Щодо останнього, зауважимо, нещодавно серед адептів тіньової економіки на зорі становлення Інтернету з'явився рух – кріптоанархія, яка скоріше відноситься до стратегії, ніж до ідеології. Головною його ідеєю є захист особистої інформації від будь-яких посягань з боку третіх осіб і держави. Кріптоанархісти також є частиною лібертаріанської ідеології,

тому що захищають вільний ринок й умови для анонімної торгівлі та обміну інформацією, які не можуть бути обмежені державною владою. Торренти, анонімні чати, електронні гроші, анонімайзери, даркнет і криптовалюта - все це створює нові можливості для обходу будь-яких державних регулювань. Одним з ідеологічних моментів, несумісних із сучасною національною економікою, є створення приватних грошей, емісія яких не залежить від системи Центробанків, а вартість визначається виключно потребами обміну і властивостями самих грошей [1]. Приватні гроші ставлять під загрозу існування сучасної державної економіки і потенційно, при їх широкому розповсюдженні, можуть зробити неможливим оподаткування та існування неконтрактних юрисдикцій. Кріптоанархісти вітають створення віртуальних держав, таких як Bitnation, які в майбутньому можуть послужити основою для появи повноцінних контрактних юрисдикцій і приватних екстериторіальних держав [1].

Найбільш завзятими прихильниками тіньової економіки серед лібертаріанців є агористи. Останні вважають за необхідне створення і поширення методів «контрекономіки» (counter-economics), тобто господарської діяльності, що ведеться в обхід існуючого законодавства. С. Конкін визнає: «Фактична практика людських дій щодо ухилення, уникнення та ігнорування держави є контрекономічною діяльністю» [4, с.18]. Робота чорних ринків і тіньової економіки всіляко вітається, так само, як і відхід від оподаткування та різних законодавчих норм, які обмежують вільне ведення бізнесу. Об'єднання всіх людей, які працюють на сірих і чорних ринках, згідно лібертаріанській ідеології, повинно ефективно протистояти натиску держави, дозволяючи повністю виключити її з усіх сфер людської діяльності [3].

Кінцевим етапом перетворення суспільства агористи вважають появу агор, що складаються з тіньового бізнесу, які будуть здатні протистояти насильству з боку держави, в тому числі, шляхом прямого збройного конфлікту. Агористи припускають утворення статускво, коли тіньові ринки стануть такими ж великими, як державні: за рахунок більшої економічної свободи та менших витрат вони поступово замінять собою всі держави шляхом звичайної економічної експансії [1].

На нашу думку, позицію лібертаріанців-анархістів слід вважати ультра-крайньою. У своєму відверто ворожому ставленні до держави, вони не пропонують ідей конструктивного вирішення проблеми, яку називають державним насильством. І хоча С. Конкін визначає контрекономіку як суму «неагресивних людських дій», але дії та вчинки, до яких він та його однодумці закликають, призведе в кінцевому рахунку до протистояння в суспільстві, хаосу й, цілком можливо, до кровопролиття. Отже, лібертаріанці не сприймають демократичні методи управління в економіці.

Список використаних джерел

1. Виды либертарианства. URL: <https://sc2tv.ru/blogs/ved/2018/08/20/vidy-libertarianstva>
2. Контрэкономика. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Контрэкономика>
3. Agorism: Revolutionary market anarchism. URL: <http://agorism.info/>
4. Konkin III, S.E. New Libertarian Manifesto. Koman Publishing Co, 1983. (first published 1980). 35p. URL: <https://web.archive.org/web/20081104060157/http://flag.blackened.net/daver/anarchism/nlm/nlm1.html>

Наукове видання

Міжнародна науково-практична конференція
«АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ,
ФІНАНСІВ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»

(м. Ужгород, 28-29 квітня 2020 року)

Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. арк. 9,3. Обл.-вид. арк. 8,7.
Зам. №40. Тираж 100 прим.

Видавництво УжНУ «Говерла».
м. Ужгород, вул. Капітульна, 18.
E-mail: goverla-print@uzhnu.edu.ua
Свідоцтво про внесення до державного реєстру видавництв,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції –
Серія 3т № 32 від 31 травня 2006 року